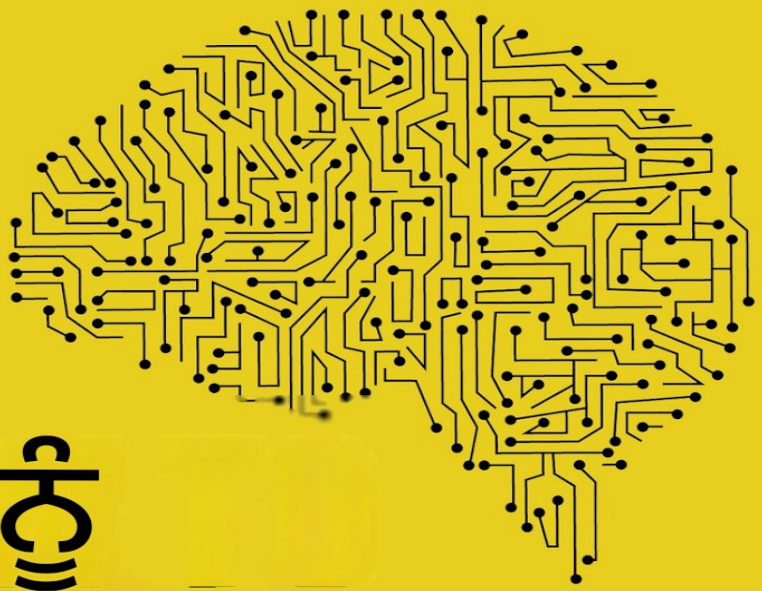


ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਿਤਾਬ ਵਾਂਗ ਕਿਵੇਂ ਪੜ੍ਹਨਾ ਹੈ

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਪੀਡ-ਰੀਡਿੰਗ ਕਰਨ, ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ
ਨੂੰ ਸਮਝਣ, ਇਰਾਦਿਆਂ ਨੂੰ ਡੀਕੋਡ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ
ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਦੇ ਜੁੜਨ ਲਈ ਇੱਕ ਗਾਈਡ

ਜੇਮਜ਼ ਡਬਲਯੂ. ਵਿਲੀਅਮਜ਼

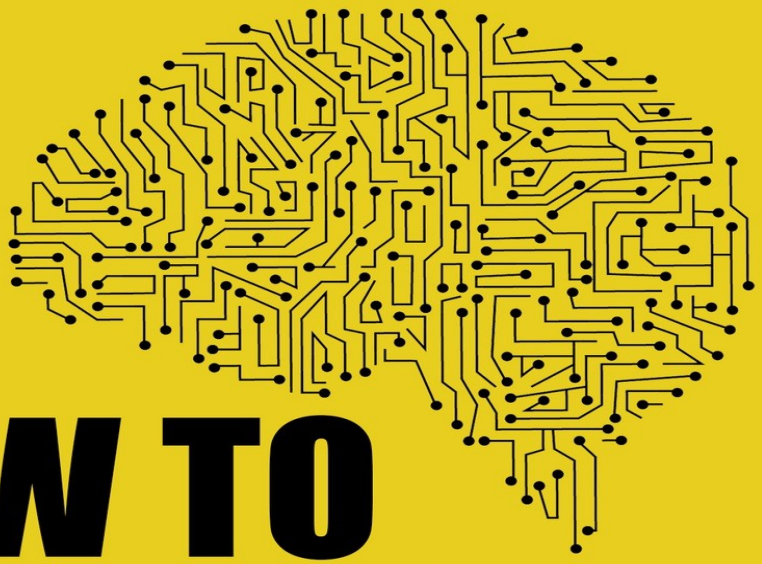
Table of Contents

ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਫ਼ਤ ਤੋਹਫ਼ਾ
ਜਾਣ - ਪਛਾਣ
ਅਧਿਆਇ 1: ਵਿਆਖਿਆ , ਹਵਾਲੇ , ਤੱਥ
ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਕੀ ਹੈ ?
ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਅਤੇ ਐਕਸਟਰੋਵਰਟ
ਮਾਇਰਸ ਬ੍ਰਿਗਸ ਕਿਸਮ ਸੂਚਕ
ਐਨੇਗਰਾਮ ਪਰਸਨੈਲਿਟੀ ਟਾਈਪਿੰਗ
ਕੀਰਸੀ ਸੁਭਾਅ ਸੌਰਟਰ
ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦਾ ਸਪੈਕਟ੍ਰਮ
ਅਧਿਆਇ 2: ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਲਾਭ
ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵ
ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਕਿਵੇਂ ਜਾਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?

ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ' ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ
ਸਮੂਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ
ਚਿਹਰੇ - ਵਾਦ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ
ਸਰੀਰਕ ਆਕਰਸ਼ਣ
ਤੁਹਾਡਾ ਮੂਡ ਤੁਹਾਡੀ ਪੜ੍ਹਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ
ਫਿਰ ਵੀ , ਫਾਇਦੇ ਹਨ
ਅਧਿਆਇ 3: ਅੰਤਰਮੁਖੀ - ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ , ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ
ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਦੇ ਚਿੰਨ੍ਹ
MBTI ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਕਿਸਮਾਂ
ਅਧਿਆਇ 4: ਬਾਹਰੀ ਲੋਕ - ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ , ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ
ਇੱਕ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਦੇ ਚਿੰਨ੍ਹ
MBTI ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਬਾਹਰੀ ਕਿਸਮਾਂ
ENTP - ਬਾਹਰਮੁਖੀ , ਸਹਿਜ , ਸੋਚਣ ਵਾਲਾ , ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਵਾਲਾ
ESFJ - ਬਾਹਰਮੁਖੀ , ਸੰਵੇਦਨਾ , ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ , ਨਿਰਣਾ ਕਰਨਾ
ਅਧਿਆਇ 5: ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ
ਪੈਸਿਵ
ਹਮਲਾਵਰ
ਪੈਸਿਵ - ਅਗਰੈਸਿਵ
ਜ਼ੋਰਦਾਰ
ਅਧਿਆਇ 6: ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਝੂਠ ਪੜ੍ਹਨਾ ਇੱਕ ਮੂਲ ਰੇਖਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ
ਹੱਥ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ
ਖੁਜਲੀ ਅਤੇ ਬੇਚੈਨੀ
ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ - ਭਾਵ
ਰੰਗ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ
ਟੀ ਜ਼ੋਨ ਵਿੱਚ ਪਸੀਨਾ ਆਉਣਾ
ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਧੁਨ
ਮੂੰਹ
ਸ਼ਬਦ ਖੁਦ

ਅਧਿਆਇ 7: ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ
ਮਾਸਲੋ ਦੀ ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਪਦ - ਅਨੁਕ੍ਰਮ
ਜਦੋਂ ਮਨੋਰਥਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਅਨੁਭਵ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ
ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਦਿਸ਼ਾ - ਨਿਰਦੇਸ਼
ਲੋਕ ਜਿੰਨਾ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ , ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ।
ਅਧਿਆਇ 8: ਚਿਹਰੇ ਅਤੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ - ਸੰਕੇਤ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੀ ਅਰਥ ਹੈ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਵਿਗਿਆਨ
ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ - ਭਾਵ
ਹੱਥ , ਬਾਹਾਂ , ਅਤੇ ਇਸ਼ਾਰੇ
ਸਰੀਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਗਤੀ
ਸਾਹ ਲੈਣਾ
ਪ੍ਰੌਕਸੀਮਿਕਸ
ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ
ਹੈਪਟਿਕਸ
ਅਧਿਆਇ 9: ਮੌਖਿਕ ਸੰਕੇਤ - ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਪੜ੍ਹਨਾ
ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਸਰੋਤਾ ਬਣੋ
ਅਧਿਆਇ 10: ਪਤਲੇ ਕੱਟਣ ਦੀ ਕਲਾ
ਪਤਲਾ ਕੱਟਣਾ ਕੀ ਹੈ ?
ਥਿਨ - ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਅਨੁਵਾਦ ਕਰਦੀ ਹੈ ਥਿਨ - ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ ?
ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਹ ਪਤਲਾ - ਕੱਟਣਾ ਕਿਵੇਂ ਕਰਾਂ ?
ਅਧਿਆਇ 11: ਮੇਰੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ?
ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
ਜਨਤਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦੌਰਾਨ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
ਸੁਨਹਿਰੀ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਨਾ ਭੁੱਲੋ !
ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੌਰਾਨ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
ਮੇਰੀ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹੈ ?
ਮੇਰੀ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਕੀ ਹੈ ?
ਅਧਿਆਇ 12: ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਸੁਝਾਅ ਅਤੇ ਮਿੱਥਾਂ
ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਲਈ , ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖੋ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋ

ਇੱਕ ਸੰਬੰਧ ਨੂੰ ਚਾਲੂ ਕਰਨ ਲਈ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ
ਚੰਗੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮੁਸਕਰਾਓ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਕੇ ਸਹਿਯੋਗ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਬੋਲੀ ਸੁਧਾਰੋ
ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਦੇਖੋ
ਇੱਕ ਅਧਿਕਾਰਤ ਆਵਾਜ਼ ਲਈ ਆਪਣੀ ਆਵਾਜ਼ ਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਰੱਖੋ ਆਮ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਸੰਬੰਧੀ ਮਿੱਥਾਂ ਦਾ ਪਰਦਾਫਾਸ਼ ਸਿੱਟਾ
ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਨਵਾਦ !
ਸਰੋਤ ਪੰਨਾ



HOW TO READ PEOPLE LIKE A BOOK

A Guide to Speed-Reading People, Understand Body Language and Emotions, Decode Intentions, and Connect Effortlessly

JAMES W. WILLIAMS

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਿਤਾਬ ਵਾਂਗ ਕਿਵੇਂ ਪੜ੍ਹਨਾ ਹੈ

ਸਪੀਡ-ਰੀਡਿੰਗ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਗਾਈਡ, ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਸਮਝੋ
ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ, ਇਰਾਦਿਆਂ ਨੂੰ ਡੀਕੋਡ ਕਰਨਾ, ਅਤੇ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਦੇ ਜੁੜੋ

ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ: ਜੇਮਜ਼ ਡਬਲਯੂ. ਵਿਲੀਅਮਜ਼
© ਕਾਪੀਰਾਈਟ 2020 - ਸਾਰੇ ਹੱਕ ਰਾਖਵੇਂ ਹਨ।
ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਲੇਖਕ ਜਾਂ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਦੀ ਸਿੱਧੀ ਲਿਖਤੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਦੁਬਾਰਾ ਤਿਆਰ, ਡੁਪਲੀਕੇਟ ਜਾਂ ਪ੍ਰਸਾਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ।
ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ, ਜਾਂ ਲੇਖਕ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੋਏ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨੁਕਸਾਨ, ਮੁਆਵਜ਼ਾ, ਜਾਂ ਵਿੱਤੀ ਨੁਕਸਾਨ ਲਈ ਕੋਈ ਦੋਸ਼ ਜਾਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨਹੀਂ ਲਈ ਜਾਵੇਗੀ। ਸਿੱਧੇ ਜਾਂ ਅਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ।
ਕਾਨੂੰਨੀ ਨੋਟਿਸ:
ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਕਾਪੀਰਾਈਟ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਸਿਰਫ਼ ਨਿੱਜੀ ਵਰਤੋਂ ਲਈ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਲੇਖਕ ਜਾਂ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਦੀ ਸਹਿਮਤੀ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਿੱਸੇ ਜਾਂ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਸੋਧ, ਵੰਡ, ਵੇਚ, ਵਰਤੋਂ, ਹਵਾਲਾ ਜਾਂ ਵਿਆਖਿਆ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਬੇਦਾਅਵਾ ਨੋਟਿਸ:
ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਸ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਿਰਫ਼ ਵਿਦਿਅਕ ਅਤੇ ਮਨੋਰੰਜਨ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਹੈ। ਸਹੀ, ਨਵੀਨਤਮ, ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਮੰਦ, ਸੰਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਰੇ ਯਤਨ ਕੀਤੇ ਗਏ ਹਨ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦੀ ਕੋਈ ਵਾਰੰਟੀ ਘੋਸ਼ਿਤ ਜਾਂ ਸੰਕੇਤਕ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਾਠਕ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਲੇਖਕ ਕਾਨੂੰਨੀ, ਵਿੱਤੀ, ਡਾਕਟਰੀ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਮੱਗਰੀ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਰੋਤਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਦੱਸੀਆਂ ਗਈਆਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿਸੇ ਲਾਇਸੰਸਸ਼ੁਦਾ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰੋ।
ਇਸ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਕੇ, ਪਾਠਕ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਲੇਖਕ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨੁਕਸਾਨ, ਸਿੱਧੇ ਜਾਂ ਅਸਿੱਧੇ, ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਜੋ ਇਸ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਗਲਤੀਆਂ, ਭੁੱਲਾਂ, ਜਾਂ ਅਸ਼ੁੱਧੀਆਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਤੱਕ ਸੀਮਿਤ ਨਹੀਂ ਹਨ।

ਵਿਸ਼ਾ - ਸੂਚੀ

ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਫ਼ਤ ਤੋਹਫ਼ਾ
ਜਾਣ-ਪਛਾਣ
ਅਧਿਆਇ 1: ਵਿਆਖਿਆ, ਹਵਾਲੇ, ਤੱਥ
ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਕੀ ਹੈ?
ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਅਤੇ ਐਕਸਟਰੋਵਰਟ
ਮਾਇਰਸ ਬ੍ਰਿਗਸ ਕਿਸਮ ਸੂਚਕ
ਐਨੇਗਰਾਮ ਪਰਸਨੈਲਿਟੀ ਟਾਈਪਿੰਗ
ਕੀਰਸੀ ਸੁਭਾਅ ਸੌਰਟਰ
ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦਾ ਸਪੈਕਟ੍ਰਮ
ਅਧਿਆਇ 2: ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਲਾਭ
ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵ
ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਕਿਵੇਂ ਜਾਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ
ਸਮੂਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ
ਚਿਹਰੇ-ਵਾਦ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ
ਸਰੀਰਕ ਆਕਰਸ਼ਣ
ਤੁਹਾਡਾ ਮੂਡ ਤੁਹਾਡੀ ਪੜ੍ਹਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ
ਫਿਰ ਵੀ, ਫਾਇਦੇ ਹਨ
ਅਧਿਆਇ 3: ਅੰਤਰਮੁਖੀ - ਪਛਾਣੋ, ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ
ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਦੇ ਚਿੰਨ੍ਹ
MBTI ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਕਿਸਮਾਂ
ਅਧਿਆਇ 4: ਬਾਹਰੀ ਲੋਕ - ਪਛਾਣੋ, ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ
ਇੱਕ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਦੇ ਚਿੰਨ੍ਹ
MBTI ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਬਾਹਰੀ ਕਿਸਮਾਂ
ENTP - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸਹਿਜ, ਸੋਚਣ ਵਾਲਾ, ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਵਾਲਾ
ESFJ - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ, ਨਿਰਣਾ ਕਰਨਾ

ਅਧਿਆਇ 5: ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ
ਪੈਸਿਵ
ਹਮਲਾਵਰ
ਪੈਸਿਵ-ਅਗਰੈਸਿਵ
ਜ਼ੋਰਦਾਰ
ਅਧਿਆਇ 6: ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਝੂਠ ਪੜ੍ਹਨਾ ਇੱਕ ਮੂਲ ਰੇਖਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ
ਹੱਥ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ
ਖੁਜਲੀ ਅਤੇ ਬੇਚੈਨੀ
ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ
ਰੰਗ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ
ਟੀ ਜ਼ੋਨ ਵਿੱਚ ਪਸੀਨਾ ਆਉਣਾ
ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਧੁਨ
ਮੂੰਹ
ਸ਼ਬਦ ਖੁਦ

ਅਧਿਆਇ 7: ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ

ਮਾਸਲੋ ਦੀ ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਪਦ-ਅਨੁਕ੍ਰਮ
ਜਦੋਂ ਮਨੋਰਥਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਅਨੁਭਵ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼
ਲੋਕ ਜਿੰਨਾ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਅਧਿਆਇ 8: ਚਿਹਰੇ ਅਤੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ - ਸੰਕੇਤ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੀ ਅਰਥ ਹੈ
ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਵਿਗਿਆਨ
ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ
ਹੱਥ, ਬਾਹਾਂ, ਅਤੇ ਇਸ਼ਾਰੇ
ਸਰੀਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਗਤੀ
ਸਾਹ ਲੈਣਾ
ਪ੍ਰੌਕਸੀਮਿਕਸ
ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ
ਹੈਪਟਿਕਸ

ਅਧਿਆਇ 9: ਮੌਖਿਕ ਸੰਕੇਤ - ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਪੜ੍ਹਨਾ

ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਸਰੋਤਾ ਬਣੋ

ਅਧਿਆਇ 10: ਪਤਲੇ ਕੱਟਣ ਦੀ ਕਲਾ
ਪਤਲਾ ਕੱਟਣਾ ਕੀ ਹੈ?
ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਅਨੁਵਾਦ ਕਰਦੀ ਹੈ ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ?
ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਹ ਪਤਲਾ-ਕੱਟਣਾ ਕਿਵੇਂ ਕਰਾਂ?

ਅਧਿਆਇ 11: ਮੇਰੇ ਬਾਰੇ ਕੀ?

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
ਜਨਤਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦੌਰਾਨ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਸੁਨਹਿਰੀ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਨਾ ਭੁੱਲੋ! ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੌਰਾਨ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
ਮੇਰੀ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹੈ? ਮੇਰੀ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਕੀ ਹੈ?

ਅਧਿਆਇ 12: ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਸੁਝਾਅ ਅਤੇ ਮਿੱਥਾਂ

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਲਈ, ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖੋ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋ ਇੱਕ ਸੰਬੰਧ ਨੂੰ ਚਾਲੂ ਕਰਨ ਲਈ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ
ਚੰਗੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮੁਸਕਰਾਓ
ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਕੇ ਸਹਿਯੋਗ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ
ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਬੋਲੀ ਸੁਧਾਰੋ
ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਦੇਖੋ
ਇੱਕ ਅਧਿਕਾਰਤ ਆਵਾਜ਼ ਲਈ ਆਪਣੀ ਆਵਾਜ਼ ਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਰੱਖੋ ਆਮ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਸੰਬੰਧੀ ਮਿੱਥਾਂ ਦਾ ਪਰਦਾਫਾਸ਼ ਸਿੱਟਾ
ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਨਵਾਦ!
ਸਰੋਤ ਪੰਨਾ

ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਫ਼ਤ ਤੋਹਫ਼ਾ

ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਲਈ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵਜੋਂ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਪਾਠਕਾਂ ਲਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਤੌਰ 'ਤੇ "ਬੁੱਲਟਪਰੂਫ ਕਨਫਿਡੈਂਸ" ਨਾਮਕ ਇੱਕ ਮੁਫਤ ਬੋਨਸ ਈ-ਕਿਤਾਬ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ।
ਤੁਰੰਤ ਪਹੁੰਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਥੇ ਟੈਪ ਕਰੋ, ਜਾਂ ਇੱਥੇ ਜਾਓ:

https://theartofmastery.com/confidence/

ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਤੁਸੀਂ ਖੋਜੋਗੇ:

ਸ਼ਰਮ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਚਿੰਤਾ ਕੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਸਮਾਜਿਕ ਚਿੰਤਾ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਪਾਉਣ ਲਈ ਸਰਲ ਪਰ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਇੱਕ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਗੁਣਾਂ ਦਾ ਵਿਭਾਜਨ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ

ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਲਈ ਅੱਜ ਹੀ ਆਸਾਨ ਤਕਨੀਕਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਚੈੱਕਲਿਸਟ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਵੈ-ਵਿਕਾਸ ਦੇ ਸਹੀ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਹੋ

ਜਾਣ-ਪਛਾਣ

ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਨਵਾਦ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਿਰਲੇਖ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਿਤਾਬ ਵਾਂਗ ਪੜ੍ਹਨਾ ਸਿੱਖਣ ਬਾਰੇ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨਾਲ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਮੈਂ ਇਸ ਆਖਰੀ ਹਿੱਸੇ 'ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਜ਼ੋਰ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ— ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ, ਰਿਸ਼ਤੇ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਹਿੱਸੇ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇ।
ਮੇਰਾ ਨਾਮ ਜੇਮਜ਼ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਮੌਖਿਕ ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਟੀਵੀ ਸ਼ੋਅ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਹੋਈ ਜੋ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲਿੰਗ ਨੂੰ ਚਮਕਦਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਸਨ। ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਬਹੁਤ ਸ਼ਰਮ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਚਿੰਤਾ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਸੀ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ "ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ" ਸਿੱਖਣਾ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੈਂ ਸਿੱਖਿਆ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਗਲੈਮਰਸ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਠੰਡੇ ਵਿਗਿਆਨ ਅਤੇ ਖੋਜ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੈ। ਫਿਰ ਵੀ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਜੋ ਕੁਝ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਉਸਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਖੁਸ਼ ਹਾਂ - ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਨੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਮੇਰੀ ਬਹੁਤ ਮਦਦ ਕੀਤੀ। ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਸਿੱਖਣ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਵਧਣ, ਆਪਣੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦੀ ਔਰਤ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨ, ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਚੰਗੇ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਮਾਜਿਕ ਚੱਕਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੋਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਿਆ।
ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨਾ ਜਾਣਨਾ ਚੰਗੇ ਰਿਸ਼ਤਿਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਹੈ। ਇਹ ਤਰੀਕੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਿੱਖਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਡੂੰਘੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਦਿੱਤੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਸੁਪਨੇ ਹੀ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਸੀ।
ਤਾਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆ ਕੀ ਹੈ? ਸਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਇੰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਕਿਉਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ? ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਜੋ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਹ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਹ ਵੀ ਜੋ ਉਹ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਨਾਲ ਮਿਸ਼ਰਤ ਸੰਕੇਤ, ਉਲਝਣ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਮਿਲ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ।
ਆਓ ਇੱਕ ਵਾਰ ਅਸਲ ਦੁਨੀਆਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੀਏ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਕੋਈ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਕੀਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸੌਂਦੇ ਜਾਂ ਧਿਆਨ ਨਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਿਆ ਹੈ? ਕੀ

ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਆਪਣੇ ਬੌਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਆਈਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ? ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਡਾ ਬੌਸ ਕਿਸੇ ਸਹਿਕਰਮੀ ਦੁਆਰਾ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸੁਝਾਵਾਂ 'ਤੇ ਜਲਦੀ ਝੁਕ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਬਿਲਕੁਲ ਉਹੀ ਚੀਜ਼ ਸੁਝਾਈ ਸੀ?
ਜਾਂ ਆਓ ਤੁਹਾਡੀ ਡੇਟਿੰਗ ਲਾਈਫ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੀਏ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਔਰਤਾਂ ਨਾਲ ਘੁੰਮਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋ? ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਡੇਟ ਦੌਰਾਨ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਹੈ? ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਕੋਈ ਕੁੜੀ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੀ ਹੈ?
ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਸਹੀ ਸਮਝ ਨਾਲ ਹੱਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੇਗੀ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬੌਸ ਨੇ ਕਿਸ ਸਮੇਂ ਦਿਲਚਸਪੀ ਗੁਆ ਦਿੱਤੀ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਫਤਰ ਦੇ ਸਾਥੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਦਾ ਕਿਹੜਾ ਹਿੱਸਾ ਬੋਰਿੰਗ ਸਮਝਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਕੁੜੀ ਬਾਰ ਵਿੱਚ ਉਸ ਵੱਲ ਤੁਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।
ਇਹਨਾਂ ਸਭ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਅਨੁਸਾਰ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਅਤੇ ਦਿਸ਼ਾ ਬਦਲਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਿੱਧੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੂਖਮ ਪਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਇਹ ਵੀ ਕੋਈ ਝੂਠਾ ਵਿਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਹੈ! ਅਧਿਐਨਾਂ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਗੱਲਬਾਤ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਮਨੁੱਖੀ ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਰਾਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਅਜਿਹੀਆਂ ਕਲਾਸਾਂ ਵੀ ਹਨ ਜੋ ਮਰਦਾਂ ਨੂੰ ਸਿਖਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਹੋਰ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰ ਸਕਣ। ਅਜਿਹੀਆਂ ਕਲਾਸਾਂ ਵੀ ਹਨ ਜੋ ਸੀਈਓ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਕਾਂ ਨੂੰ ਸਿਖਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਦ੍ਰਿੜ ਕਿਵੇਂ ਬਣਨਾ ਹੈ।
ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਖਰਚ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਸਿੱਖਣ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਲਾਸਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ! ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ, ਮੇਰਾ ਇਰਾਦਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਵਿਲੱਖਣ ਗੁਣਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ, ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਕਿਵੇਂ ਪੜ੍ਹਨੀ ਹੈ, ਮੌਖਿਕ ਸੰਕੇਤਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਮਝਣਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਬੇਸ਼ੱਕ - ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ "ਪਾਠਕ" ਬਣਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇਣੀ ਹੈ।

ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਰਾਹੀਂ ਵੱਡੀਆਂ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋ, ਇਸ ਲਈ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਾ ਕਰੋ - ਅਗਲੇ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਜਾਓ!

ਅਧਿਆਇ 1: ਵਿਆਖਿਆ, ਹਵਾਲੇ, ਤੱਥ

ਲੋਕ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦਾ ਇੱਕ ਬੇਅੰਤ ਸਰੋਤ ਹਨ। ਉਹ ਕਿਉਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਹ ਜੋ ਕਰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕਿਉਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਨੇ ਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਇੱਕ ਪੂਰੀ ਸ਼ਾਖਾ ਬਣਾਈ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਇੱਕ ਸ਼ਾਖਾ ਹੈ ਜੋ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਵੱਖਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਇੱਕ ਸੁਮੇਲ ਤਸਵੀਰ ਦੇ ਨਿਰਮਾਣ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ, ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਅੰਤਰ, ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਮਨੁੱਖੀ ਸੁਭਾਅ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ। ਬਸ, ਇਹ ਇਹਨਾਂ ਪੰਜ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ:

● ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਹੜੇ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਤੋਂ ਬਣਦਾ ਹੈ?
● ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦਾ ਹੈ?
● ਇੱਕ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਦੂਜੀ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀ ਕਿਉਂ ਹੈ?
● ਇੱਕ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਦੂਜੇ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਨਾਲ ਮਿਲਦੀ-ਜੁਲਦੀ ਕਿਉਂ ਹੈ?
● ਜਦੋਂ ਤੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਜਨਮ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਹੀ ਉਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੇ ਗੁਣ ਮੌਜੂਦ ਹੁੰਦੇ ਹਨ?
ਜਨਮ ਹੋਇਆ?

ਇਹ ਪੰਜ ਸਵਾਲਾਂ ਵਾਲਾ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਅਧਿਐਨ ਜਾਪਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਖੇਤਰ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਸ਼ੱਕ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਹਰ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੇਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਚਰਚਾ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗੇ ਕਿ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੌਖਿਕ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਚਾਰ ਦੋਵਾਂ ਰਾਹੀਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸਬੰਧ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਕੀ ਹੈ?
ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾਵਾਂ ਹਨ ਪਰ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਲਈ, ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਜੋਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਤ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ।

ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਦਾ ਇਹ ਸਮੂਹ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਬੋਧ, ਭਾਵਨਾ, ਪ੍ਰੇਰਣਾ, ਵਿਵਹਾਰ ਅਤੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਵਹਾਰ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਅਕਸਰ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਨਾਲ ਹੋ। ਦਰਅਸਲ, ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਸ਼ਬਦ ਲਾਤੀਨੀ ਸ਼ਬਦ ਪਰਸੋਨਾ ਤੋਂ ਆਇਆ ਹੈ, ਜਿਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਮਾਸਕ। ਇਸ ਲਈ ਲੋਕ ਅਕਸਰ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਮਾਸਕ ਪਹਿਨਦੇ ਹਨ।
ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ, ਵਰਣਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰਨ ਲਈ ਅਧਿਐਨ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਹੋਂਦ ਵਿੱਚ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਤਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਰਾਸ਼ੀ ਚਿੰਨ੍ਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਜਨਮ ਮਿਤੀ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਨੂੰ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹਨ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਕਿਉਂਕਿ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਨੂੰ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰਨ ਦਾ ਇਹ ਤਰੀਕਾ ਵਿਗਿਆਨ ਦੁਆਰਾ ਸਮਰਥਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗੇ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਾਂਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਧਿਐਨ ਹਨ।

ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਅਤੇ ਐਕਸਟਰੋਵਰਟ
ਇਹ ਸ਼ਾਇਦ ਅੱਜ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਵਰਗੀਕਰਨ ਹੈ। ਆਮ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਸ਼ਾਂਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਸ਼ੋਰ ਮਚਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਹਰੇਕ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਨੂੰ ਵਿਲੱਖਣ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਪ੍ਰਗਟਾਵਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਅੰਦਰੂਨੀ ਵਿਚਕਾਰ ਮੁੱਖ ਅੰਤਰ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦਿਮਾਗ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਹੀ ਹੈ - ਇਹ ਦਿਮਾਗ ਤੱਕ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵਿਗਿਆਨਕ ਅਧਿਐਨ ਹਨ।
ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਬਾਹਰੀ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡੋਪਾਮਾਈਨ ਟਰਿੱਗਰ ਛੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਡੋਪਾਮਾਈਨ ਸਰੀਰ ਦਾ ਖੁਸ਼ੀ ਦਾ ਹਾਰਮੋਨ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਅਨੁਸਾਰ, ਬਾਹਰੀ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਉਤੇਜਨਾ ਸੁਆਦ, ਛੋਹ, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਸੁਣਨ ਸੰਵੇਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੇ ਮਾਰਗ ਨੂੰ ਚਲਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਪੰਜਾਂ ਇੰਦਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਬਾਹਰੀ ਲੋਕ ਜੂਆ ਖੇਡਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਵਾਲੀ ਕਾਹਲੀ ਵਧੇਰੇ ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਲੋਕ ਇੱਕ ਵਧੇਰੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਕੋਰਸ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਰਸਤਾ ਖੇਤਰ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ, ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦਾ ਹੈ।

ਤੋਹਫ਼ੇ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰੇਗਾ ਜੋ ਸਮਾਜਿਕਤਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਅਜਿਹੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਐਡਰੇਨਾਲੀਨ ਰਸ਼ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਨਾਲ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਸਥਾਨਕ ਬਾਰ ਜਾਂ ਸਥਾਨਕ ਤਿਉਹਾਰ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।
ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਗੱਲ ਕਰਾਂਗੇ ਕਿ ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਅਤੇ ਐਕਸਟਰੋਵਰਟ ਮਨੁੱਖੀ ਸੰਪਰਕ ਦੀ ਕਦਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀ ਚੀਜ਼ ਟਿੱਕ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਮਾਇਰਸ ਬ੍ਰਿਗਸ ਕਿਸਮ ਸੂਚਕ
ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਫੇਸਬੁੱਕ 'ਤੇ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਖੋਜ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਾਇਰਸ ਬ੍ਰਿਗਸ ਟਾਈਪ ਇੰਡੀਕੇਟਰ, ਜਾਂ MBTI ਪਰਸਨੈਲਿਟੀ ਟੈਸਟ ਲਈ ਸਮਰਪਿਤ ਦਰਜਨਾਂ ਜਾਂ ਸੈਂਕੜੇ ਫੇਸਬੁੱਕ ਗਰੁੱਪ ਮਿਲਣਗੇ। ਇਸਨੂੰ ਕਾਰਲ ਜੰਗ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਭਰਤੀ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਕਾਰਲ ਜੰਗ ਇਸ ਪਰਸਨੈਲਿਟੀ ਟਾਈਪਿੰਗ ਦੇ ਮੁੱਖ ਸਮਰਥਕ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਅਤੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣਾਤਮਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਸਥਾਪਨਾ ਕੀਤੀ ਸੀ। MBTI ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਚਰਿੱਤਰੀਕਰਨ ਦੇ ਤਹਿਤ, ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਅਤੇ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਵਰਗੀਕਰਨ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਰਵਾਇਤੀ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਬਨਾਮ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਹੁਣ ਅੱਠ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਟਾਈਪ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

MBTI ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਦੇ ਤਹਿਤ, ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ:
● ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਜਾਂ ਬਾਹਰਮੁਖੀ
● ਸੰਵੇਦੀ ਜਾਂ ਸਹਿਜ
● ਸੋਚਣਾ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ
● ਸਮਝਣਾ ਜਾਂ ਨਿਰਣਾ ਕਰਨਾ ਇਸ ਲਈ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਔਨਲਾਈਨ ਟੈਸਟ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਦੱਸਣਗੇ ਅਤੇ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਆਦਿ। ਕੁੱਲ ਮਿਲਾ ਕੇ, MBTI ਸਿਧਾਂਤ ਦੇ ਤਹਿਤ 16 ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮਾਂ ਹਨ। ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ?
ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਟੈਸਟ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਇੱਕ ਅਨੁਭਵੀ, ਇੱਕ ਚਿੰਤਕ ਅਤੇ ਨਿਰਣਾਇਕ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਹੈ: INTJ।

ਤੁਸੀਂ ਵੇਖੋਗੇ ਕਿ ਅਸੀਂ "n" ਅੱਖਰ ਨੂੰ ਅਨੁਭਵੀ ਵਿੱਚ ਵੱਡਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਵਿੱਚ ਦੂਜੇ "I" ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਾਹਰੀ, ਇੱਕ ਅਨੁਭਵੀ, ਇੱਕ ਸੰਵੇਦੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਅਨੁਭਵੀ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ - ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ENSP ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਕਿੱਥੇ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ? ਇਹਨਾਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਦੇ ਸਾਰੇ ਸੰਭਾਵੀ ਸੁਮੇਲ 16 ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਨੂੰ ਉਭਾਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦਾ ਆਪਣਾ ਵਿਲੱਖਣ ਸੁਹਜ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ, ਬੇਸ਼ੱਕ, ਇਸਦਾ ਆਪਣਾ ਵਿਲੱਖਣ ਬੁਰਾਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ESFP INTJ ਦਾ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਉਲਟ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਰੇ ਅੱਖਰ ਪਲਟ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਇਸ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਹੈ, ਜਿਸ ਕਾਰਨ ਇਸਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਾਉਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਜ਼ਰੂਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗੇ।
ਇੱਥੇ ਸਵਾਲ ਇਹ ਹੈ: ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਕਿਉਂ ਹਨ? ਕਾਰਲ ਜੰਗ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਹਾ ਸੀ, "ਸ਼ੁੱਧ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਜਾਂ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਵਰਗੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪਾਗਲਖਾਨੇ ਵਿੱਚ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।"
ਸ਼ਾਇਦ ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਕਲਾਸਿਕ ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਅਤੇ ਐਕਸਟਰੋਵਰਟ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਦਾ ਵਿਸਥਾਰ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰਾਂ, ਭਾਵਨਾਵਾਂ, ਆਦਿ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਅੱਖਰਾਂ ਦਾ ਕੀ ਅਰਥ ਹੈ?
ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਬਨਾਮ ਐਕਸਟਰੋਵਰਟ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਅਸੀਂ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਉਸ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਵਰਣਨ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗੇ। ਇੱਥੇ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਕਿ ਜਦੋਂ MBTI ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਦੂਜੇ ਅੱਖਰਾਂ ਦਾ ਕੀ ਅਰਥ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:

● ਸੈਂਸਿੰਗ - ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਜਾਣੂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ
ਪਹਿਲਾਂ ਖਾਸ ਤੱਥਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਵੇਰਵਿਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਹ
ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਪੰਜ ਇੰਦਰੀਆਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹੋ
ਅੱਗੇ ਵਧੋ, ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਨੂੰ ਸਮਝੋ, ਅਤੇ ਸੋਚੋ
ਫੈਸਲੇ।

● ਸਹਿਜ - "N" ਅੱਖਰ ਦੁਆਰਾ ਦਰਸਾਇਆ ਗਿਆ, ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਪਹਿਲਾਂ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ। ਅਨੁਭਵੀ ਵੀ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੇਲੇ ਅੰਦਾਜ਼ਿਆਂ ਜਾਂ ਅਨੁਭਵ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।
● ਚਿੰਤਕ - ਇਹ ਉਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਦੁਆਰਾ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹੋ
ਫੈਸਲਾ। ਸੰਵੇਦਨਾ ਜਾਂ ਅੰਤਰ-ਆਤਮਾ ਉਹ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਸੁਨੇਹਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ।
ਸੋਚਣਾ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਉਹ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਸੁਨੇਹੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਚਿੰਤਕ ਵਰਤਦੇ ਹਨ
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਏ ਸੰਦੇਸ਼ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਤਰਕਪੂਰਨ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ।
● ਭਾਵਨਾ - ਸਪੈਕਟ੍ਰਮ ਦੇ ਦੂਜੇ ਸਿਰੇ 'ਤੇ ਫੀਲਰ ਹਨ, ਜੋ
ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸ਼ਾਮਲ ਹਰੇਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਮੁੱਲਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕਸੁਰਤਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।
● ਨਿਰਣਾ ਕਰਨਾ - ਨਿਰਣਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਉਹ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੀਵਨ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਹੋਵੇ।
ਬਾਹਰ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪਲਾਨ ਏ, ਪਲਾਨ ਬੀ, ਪਲਾਨ ਸੀ, ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਬੈਕਅੱਪ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।
● ਸਮਝਣ ਵਾਲੇ - ਇਹ ਉਹ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਵਹਾਅ ਦੇ ਨਾਲ ਜਾਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਕਲਪ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਬਦਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਗੱਲ ਕਰਾਂਗੇ, ਪਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਆਮ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਵਰਗੀਕਰਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਐਨੇਗਰਾਮ ਪਰਸਨੈਲਿਟੀ ਟਾਈਪਿੰਗ

ਐਨੀਗਰਾਮ ਆਫ਼ ਪਰਸਨੈਲਿਟੀ ਸਕੂਲ ਆਫ਼ ਥੌਟ ਦੇ ਤਹਿਤ, ਕੁੱਲ ਨੌਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮਾਂ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਰੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਹਨ ਅਤੇ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਚਿਲੀ ਦੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ, ਕਲੌਡੀਓ ਨਾਰਾਂਜੋ ਦੀਆਂ ਸਿੱਖਿਆਵਾਂ ਤੋਂ ਲਏ ਗਏ ਸਨ। ਐਮਬੀਟੀਆਈ ਵਾਂਗ, ਐਨੀਗਰਾਮ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਸੀ ਤਾਂ ਜੋ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਖਾਸ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਬਾਰੇ ਸਮਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ। ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ, ਇਸਨੂੰ ਭਰਤੀ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਨਿਰਣਾਇਕ ਕਾਰਕ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਕੁਝ ਕੰਪਨੀਆਂ ਅਜੇ ਵੀ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਆਪਣੀ ਭਰਤੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸੇਧ ਦੇਣ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

ਇੱਥੇ ਐਨੀਗਰਾਮ ਸਿਸਟਮ ਦੇ ਤਹਿਤ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਮੋਟਾ ਨਜ਼ਰ ਹੈ।

1. ਸੁਧਾਰਕ: ਤਰਕਸ਼ੀਲ, ਸਿਧਾਂਤਵਾਦੀ, ਉਦੇਸ਼ਪੂਰਨ, ਸੰਪੂਰਨਤਾਵਾਦੀ, ਸਵੈ- ਨਿਯੰਤਰਿਤ, ਅਤੇ ਆਦਰਸ਼ਵਾਦੀ
2. ਸਹਾਇਕ: ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲਾ, ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨਕਾਰੀ, ਉਦਾਰ, ਮਾਲਕ, ਲੋਕ-
ਪ੍ਰਸੰਨ ਕਰਨ ਵਾਲਾ, ਅਤੇ ਅੰਤਰ-ਵਿਅਕਤੀਗਤ
3. ਪ੍ਰਾਪਤੀਕਰਤਾ: ਸਫਲਤਾ-ਮੁਖੀ, ਅਨੁਕੂਲ, ਉੱਤਮ, ਚਿੱਤਰ-
ਸੁਚੇਤ, ਪ੍ਰੇਰਿਤ, ਅਤੇ ਵਿਹਾਰਕ
4. ਵਿਅਕਤੀਵਾਦੀ: ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ, ਭਾਵਪੂਰਨ, ਨਾਟਕੀ, ਸੁਭਾਅ ਵਾਲਾ,
ਸਵੈ-ਲੀਨ, ਅਤੇ ਪਿੱਛੇ ਹਟਿਆ ਹੋਇਆ
5. ਜਾਂਚਕਰਤਾ: ਦਿਮਾਗੀ ਕਿਸਮ, ਅਨੁਭਵੀ, ਗੁਪਤ, ਅਲੱਗ-ਥਲੱਗ,
ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ, ਅਤੇ ਤੀਬਰ
6. ਵਫ਼ਾਦਾਰ: ਵਚਨਬੱਧ, ਦਿਲਚਸਪ, ਚਿੰਤਤ, ਸ਼ੱਕੀ,
ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ, ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ-ਮੁਖੀ
7. ਉਤਸ਼ਾਹੀ: ਵਿਅਸਤ, ਮੌਜ-ਮਸਤੀ ਕਰਨ ਵਾਲਾ, ਬਹੁਪੱਖੀ, ਖਿੰਡਿਆ ਹੋਇਆ, ਧਿਆਨ ਭਟਕਾਉਣ ਵਾਲਾ,
ਅਤੇ ਸਵੈ-ਇੱਛਾ ਨਾਲ
8. ਚੁਣੌਤੀ ਦੇਣ ਵਾਲਾ: ਦਬਦਬਾ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲਾ, ਫੈਸਲਾਕੁੰਨ, ਟਕਰਾਅ ਵਾਲਾ, ਸਵੈ- ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ, ਦ੍ਰਿੜ ਇਰਾਦੇ ਵਾਲਾ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ
9. ਸ਼ਾਂਤੀ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲਾ: ਸਹਿਜ ਸੁਭਾਅ ਵਾਲਾ, ਗ੍ਰਹਿਣਸ਼ੀਲ, ਭਰੋਸਾ ਦੇਣ ਵਾਲਾ, ਸੰਤੁਸ਼ਟ,

ਸੁਖਦਾਈ, ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲਾ

ਇਹ ਟਾਈਪੋਲੋਜੀ ਦੀ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮੁੱਢਲੀ ਰੂਪ-ਰੇਖਾ ਹੈ। ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਗੱਲ ਕਰਾਂਗੇ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗੇ ਕਿ ਹਰੇਕ ਕਿਸਮ ਨਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਿਵੇਂ ਜੁੜਨਾ ਹੈ।

ਕੀਰਸੀ ਸੁਭਾਅ ਸੌਰਟਰ
KTS ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਇਹ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਟਾਈਪਿੰਗ ਪ੍ਰਣਾਲੀ MBTI ਨਾਲ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ ਅਤੇ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਕੁਝ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੇ ਭਰਤੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਵਿੱਚ ਇਸਦਾ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਿਆ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਕਿਸੇ ਸਮੇਂ ਕੋਕਾ-ਕੋਲਾ, 7-ਇਲੈਵਨ, IBM, ਬੈਂਕ ਆਫ਼ ਅਮਰੀਕਾ, ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਯੂਐਸ ਏਅਰ ਫੋਰਸ ਵਰਗੀਆਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨਾਂ ਨੇ ਵੀ ਇਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਮੁਲਾਂਕਣ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ। ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਦੇ ਤਹਿਤ, ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਚਾਰ ਸੁਭਾਅ ਦੋ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੇ ਗਏ ਹਨ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਵਿੱਚ ਦੋ ਕਿਸਮਾਂ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, MBTI ਵਾਂਗ, Keirsey ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦੇ ਅਧੀਨ ਕੁੱਲ 16 ਕਿਸਮਾਂ ਹਨ। ਸੁੰਦਰਤਾ ਨਾਲ, ਇਹ 16 ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ MBTI ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਵਰਗੀਕਰਣ ਵਿੱਚ ਪਾਈਆਂ ਗਈਆਂ 16 ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਨਾਲ ਵੀ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ।

ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਮੋਟਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਇੱਥੇ ਹੈ:
● ਕਾਰੀਗਰ - ਕਾਰੀਗਰ ਇੱਕ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣ ਯੋਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ
ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਮੱਸਿਆ ਨਿਪਟਾਰੇ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਹਨ ਆਪਣੀਆਂ ਚੁਸਤ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਯੰਤਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਵਿੱਚ ਉੱਤਮਤਾ ਲਈ ਜਾਣੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਜੋ ਵੀ ਟੀਚਾ ਹੋਵੇ, ਉਸ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਔਜ਼ਾਰ, ਅਤੇ ਸਾਜ਼ੋ-ਸਾਮਾਨ। ਉਹ ਅਕਸਰ ਆਪਣੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸੰਪਤੀ ਨਾਲ ਗੁਣ ਅਤੇ ਉਤੇਜਨਾ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੋਣਾ। ਕਾਰੀਗਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਫਸ ਜਾਂਦੇ ਹਨ
ਦੋ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ:

ਮਨੋਰੰਜਨ ਕਰਨ ਵਾਲੇ - ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਜਾਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਕਾਰੀਗਰ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮੂਲ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਸੁਧਾਰ ਵੱਲ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇਹ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਮਨੋਰੰਜਨ ਕਰਨ

ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਸੰਗੀਤਕਾਰ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ।
ਆਪਰੇਟਰ - ਇਹ ਸਰਗਰਮ ਜਾਂ ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਕਾਰੀਗਰ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵਿਲੱਖਣ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਚੀਜ਼ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰਨ ਜਾਂ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਬਹੁਤਾ ਗੁਆਏ ਬਿਨਾਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਵਿਲੱਖਣ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਕਰਾਫਟਰਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਮੋਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਗਿਆ ਹੈ।
● ਸਰਪ੍ਰਸਤ - ਇਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਤਹਿ ਕੀਤੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੰਗਠਿਤ। ਉਹ ਸੁਰੱਖਿਆ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਅਤੇ ਹੋਰ ਲੋਕ। ਉਹ ਲੌਜਿਸਟਿਕਸ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹਨ ਅਤੇ ਵਧੀਆ ਕਮਾਉਂਦੇ ਹਨ
ਸਮਰਥਕ ਅਤੇ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ। ਉਹ ਦੋ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੇ ਹੋਏ ਹਨ:

ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕ - ਇਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਨਿਯਮਨ ਪ੍ਰਤੀ ਵਿਕਸਤ ਬੁੱਧੀ ਨਾਲ ਸਰਗਰਮ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਇੰਸਪੈਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਕੰਜ਼ਰਵੇਟਰ - ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਸਰਪ੍ਰਸਤ ਵਜੋਂ ਜਾਣੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਸਹਾਇਤਾ ਦੀਆਂ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਪਾਏ ਜਾਣ 'ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਵਰਗੀਕਰਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਿਅਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।
● ਆਦਰਸ਼ਵਾਦੀ - ਉਹ ਹਮਦਰਦ ਅਤੇ ਅਮੂਰਤ ਦੋਵੇਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ
ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਅਰਥ ਵੱਲ ਕੇਂਦਰ। ਆਪਣੇ ਵਿਲੱਖਣ ਹੋਣ ਕਰਕੇ
ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਲਈ, ਜਦੋਂ ਉਹ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਪਾਏ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ
ਕੂਟਨੀਤੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਦੋ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਹਨ:

ਸਲਾਹਕਾਰ - ਇਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਨਾਮ ਤੋਂ ਹੀ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਵਿੱਚ ਵਿਕਸਤ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸੰਪੂਰਨ ਹਨ। ਭੂਮਿਕਾ ਦੇ ਰੂਪ ਸਲਾਹਕਾਰ ਅਤੇ ਅਧਿਆਪਕ ਹਨ।
ਵਕੀਲ - ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਨਾਮ ਤੋਂ ਹੀ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਆਦਰਸ਼ਵਾਦੀ ਦੀ ਇਹ ਭੂਮਿਕਾ ਵਿਚੋਲਗੀ ਵੱਲ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੈ। ਉਹ ਅਜਿਹੇ ਵਕੀਲ ਹਨ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਪਾੜੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹਨ। ਭੂਮਿਕਾ ਦੇ ਰੂਪਾਂ ਵਿੱਚ ਹੀਲਰ ਅਤੇ ਚੈਂਪੀਅਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

● ਤਰਕਸ਼ੀਲ - ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਅਤੇ ਅਮੂਰਤ ਦੋਵੇਂ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ
ਮੁੱਖ ਟੀਚੇ ਵਿੱਚ ਸਵੈ-ਨਿਯੰਤਰਣ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਜੋ ਵੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਉਸ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ
ਪ੍ਰਾਪਤੀ। ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਦੇ ਅਧੀਨ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਗਿਆਨ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਯੋਗਤਾ। ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਤਾਕਤ ਰਣਨੀਤੀ ਹੈ ਅਤੇ
ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਤਰਕਪੂਰਨ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ। ਉਹ ਇਸ ਵਿੱਚ ਫਸ ਜਾਂਦੇ ਹਨ
ਦੋ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ:

ਕੋਆਰਡੀਨੇਟਰ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਨ ਲਈ ਵਿਕਸਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਭੂਮਿਕਾ ਦੇ ਰੂਪਾਂ ਵਿੱਚ ਮਾਸਟਰਮਾਈਂਡ, ਫੀਲਡ ਮਾਰਸ਼ਲ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।
ਇੰਜੀਨੀਅਰ - ਨਿਰਮਾਣ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਾਂ ਕੋਲ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਭੂਮਿਕਾ ਰੂਪ ਹਨ: ਆਰਕੀਟੈਕਟ ਅਤੇ ਖੋਜੀ।

ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਗੱਲ ਕਰਾਂਗੇ।

ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦਾ ਸਪੈਕਟ੍ਰਮ
ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ—ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਇੱਕ ਸਪੈਕਟ੍ਰਮ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਸੈੱਟ ਜਾਂ ਸਥਾਈ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ 100% ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਜਾਂ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ "ਪਸੰਦ" ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਵਿਕਲਪ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ 'ਤੇ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰੇਗਾ ਪਰ ਜੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨਾ ਪਵੇ, ਤਾਂ ਉਹ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਅਧਿਆਇ 2: ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਲਾਭ

ਇਸ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨ ਦੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਤੱਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਇੱਕ ਗਲਤ ਵਿਗਿਆਨ ਹੈ ਅਤੇ ਜਿੰਨਾ ਇਹ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਨੁਕਸਾਨਦੇਹ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵ
ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਉਹ ਹੈ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਮੌਖਿਕ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਕੁਝ ਖਾਸ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਜਾਂ ਉਸ ਵਾਤਾਵਰਣ ਲਈ ਵਿਲੱਖਣ ਹਨ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਵੱਡੇ ਹੋਏ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਏਸ਼ੀਆਈ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਝੁਕਣਾ ਸਤਿਕਾਰ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਮਰੀਕੀ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਆਮ "ਧੰਨਵਾਦ" ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਲਈ ਸਿਰ ਦੇ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਇਸ਼ਾਰੇ ਤੱਕ ਛੋਟਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਏਸ਼ੀਆਈ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਝੁਕਣ ਦੀ ਡੂੰਘਾਈ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਸਤਿਕਾਰ ਦੀ ਡੂੰਘਾਈ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਤਾਂ ਇਹ ਸਮੱਸਿਆ ਕਿਉਂ ਹੈ? ਖੈਰ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੱਖਰੇ ਪਿਛੋਕੜ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਾਰੇ ਆਪਣੀ ਖੋਜ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਕਿਹੜੇ ਇਸ਼ਾਰੇ ਸਹੀ ਮੰਨੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਹੜੇ ਸਤਿਕਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਹਨ? ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਸਮਝ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਪਿਛੋਕੜ ਤੋਂ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ, ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਉਹ ਵਾਧੂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਭੀੜ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਕਿਵੇਂ ਜਾਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?
ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਅਗਲੀ ਸਮੱਸਿਆ ਜਿਸ ਦਾ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰੋਗੇ ਉਹ ਹੈ—ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਫਰਕ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਜਾ ਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ। ਦਰਅਸਲ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ MBTI ਜਾਂ Enneagram ਜਾਂ ਹੋਰ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਸੂਚਕ ਕਿਸਮਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਇਹ ਵੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ

ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਵਲੀ ਦਾ ਜਵਾਬ ਲੈ ਸਕੋ।
ਤਾਂ ਫਿਰ ਅਸੀਂ ਕੀ ਕਰੀਏ? ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੰਕੇਤਾਂ, ਵਿਵਹਾਰਾਂ, ਬੋਲਣ ਦੇ ਪੈਟਰਨਾਂ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਮੇਂ 100% ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ, ਪਰ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਅੱਗੇ ਕਿਵੇਂ ਵਧਣਾ ਹੈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਵਿਚਾਰ ਦੇਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਹੈ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਛੋਟੇ ਹੁੰਦਿਆਂ ਵੀ, ਇਹ ਦੇਖਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਮਨੁੱਖ ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਨੈਨੀਆਂ, ਮਾਵਾਂ, ਡੈਡੀ, ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮੂਡ ਜਾਂ ਪ੍ਰਗਟਾਵੇ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਉਦਾਸ, ਗੁੱਸੇ ਵਾਲਾ, ਨਿਰਾਸ਼, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਭਾਵਨਾ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਆਮ ਨਿਯਮ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਜਿੰਨਾ ਨੇੜੇ ਹੋਵੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਓਨਾ ਹੀ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ।
ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਾਂਗੇ ਕਿ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੰਕੇਤਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਕੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪਛਾਣਿਆ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਕੁਝ।

ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ
ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਸੁਣਨ ਦਾ ਪੂਰਕ ਹੈ। ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਸਮਝ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗੀ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਪਹਿਲਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹਨ ਸੁਣੋ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਲਝਣ ਵਿੱਚ ਹੋ ਜਾਂ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਮੀਨ ਦੇ ਪੱਧਰ ਬਾਰੇ ਘੱਟ ਜਾਂ ਘੱਟ ਦੱਸੇਗਾ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਅਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਸੁਣਨਾ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੱਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਉਸ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੁਣੋ ਅਤੇ ਦੇਖੋ।

ਸਮੂਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ
ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ, ਵਿਚਾਰਾਂ, ਪ੍ਰਗਟਾਵੇ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਰੁਕਾਵਟ ਹੈ। ਸਮੂਹ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀ ਤੱਕ ਕਿਵੇਂ ਪਹੁੰਚਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਦਬਾਅ ਹੇਠ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਕਿਸੇ ਸਮੇਂ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਆਪਣਾ ਮਨ ਬਦਲਣ ਵਿੱਚ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋ ਗਏ ਹੋ। ਉਹ ਸਾਰੇ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਕਾਰਵਾਈ 'ਤੇ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਫੈਸਲੇ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੋਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਹੋਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਜਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਖਾਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਦਿਖਣ ਲਈ ਇੱਕ ਫੈਸਲਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਸਮੂਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਅਨੁਕੂਲਤਾ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਬਦ ਹੈ। ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੁਆਰਾ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ "ਅਨੁਕੂਲ" ਹੋਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਭਾਈਚਾਰਾ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਇੱਕ ਪਾਰਟੀ ਦੌਰਾਨ ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਨੂੰ ਲੱਭਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਕੁਝ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਗੁਣਾਂ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੰਗਤ ਵਿੱਚ ਸੁੱਟਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਇਹ ਮਾਪਣ ਲਈ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਬੁਰਾ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ "ਸਹੀ" ਜਵਾਬ ਅਤੇ ਸਮੂਹ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, ਵਿੱਚੋਂ ਚੋਣ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ 75% ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਸਮੂਹ ਜਵਾਬ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਗਲਤ ਹੈ। ਸਮੂਹ ਇੰਨੇ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਗਲਤ ਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ "ਆਮ" ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਸਿੱਧਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਕਾਰਵਾਈ ਜਿਸਨੂੰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ "ਮਾੜਾ" ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਦੁਆਰਾ ਆਗਿਆ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਚੰਗੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ: ਧੱਕੇਸ਼ਾਹੀ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਸ਼ਰਾਬ ਪੀਣਾ, ਨਸ਼ੇ, ਜਾਂ ਸਿਗਰਟ। ਸਮੂਹ ਉਦੋਂ ਜੁਰਮਾਨੇ ਵੀ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚੋਂ ਬਾਹਰ ਕੱਢਣਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਸਮਾਜਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਅਜਨਬੀ ਬਣਾਉਣਾ।

ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ, ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ?
● ਸਮੂਹ ਕਿਸੇ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਵੱਡਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਰਾਏ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਲੋਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ

ਜਦੋਂ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮਾਣਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ
ਵਿਚਾਰ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਜ਼ਦੂਰ ਯੂਨੀਅਨਾਂ, ਨਾਗਰਿਕ ਯੂਨੀਅਨਾਂ, ਜਾਂ ਚੈਰਿਟੀਆਂ ਬਣ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ
ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਵਿਆਪਕ। ਇਸਨੂੰ ਛੋਟੀਆਂ ਆਵਾਜ਼ਾਂ ਦੇ ਇਕੱਠੇ ਹੋਣ ਵਾਂਗ ਸੋਚੋ ਇੱਕ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਬਣੋ ਜਿਸਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਸੁਣਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।
● ਨੇਤਾਵਾਂ ਦਾ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਵੀ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਹ
ਵਿਅਕਤੀ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣਦਾ ਹੈ। ਆਗੂ ਸਮੂਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਖਾਸ ਗੱਲਾਂ 'ਤੇ ਸਹਿਮਤ ਹੋਣ ਲਈ ਮਨਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ
ਵਿਚਾਰ। ਰਾਜਨੀਤੀ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਇਸਦੀ ਕੋਈ ਹੋਰ ਉਦਾਹਰਣ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਚਿਹਰੇ-ਵਾਦ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ
ਚਿਹਰੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ ਜੋ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਅਕਸਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ। ਇਹ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਦਿੱਖ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਨਿਰਣੇ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਪੱਖਪਾਤ ਤੋਂ ਪਰੇ ਹੈ ਪਰ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਚਿਹਰੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ - ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਚਿਹਰੇ ਦੀ ਸ਼ਕਲ। ਚਿਹਰੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਚਿਹਰੇ ਦੀ ਸ਼ਕਲ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ, ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਔਰਤ ਦਿੱਖ ਵਾਲੇ ਗੁਣ ਅਕਸਰ ਬਾਹਰੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਵੀ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੀ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਔਰਤ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਬਾਹਰੀ ਰੂਪ ਦੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ? ਨਹੀਂ। ਇਸਦਾ ਸਿੱਧਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬਹੁਤ ਹੀ ਔਰਤ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਤੁਰੰਤ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਲੇਬਲ ਦਿੰਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਇਹ ਸੱਚ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।
ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਚਿਹਰੇ ਦੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਛਾਪਾਂ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਕਰੋ। ਚਿਹਰੇ ਦੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਰਾਹੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਛਾਪੇ ਗਏ ਛਾਪੇ ਸਥਿਰ ਜਾਂ ਗੈਰ-ਹਿਲਦੇ ਹਨ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ - ਉਸਦਾ ਚਿਹਰਾ ਨਿਰਪੱਖ ਹੈ।

ਉਸਦੇ ਚਿਹਰੇ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜੋ ਛਾਪੇ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਦੇ ਖਾਲੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਚਿਹਰਿਆਂ ਅਤੇ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਹਰਕਤ ਨੂੰ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਅਤੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਉਹ ਜੋ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਬਦਲਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਹਰਕਤ ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਅਸੀਂ ਇੱਥੇ ਪੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਖਾਲੀ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਨਹੀਂ।

ਸਰੀਰਕ ਆਕਰਸ਼ਣ
ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਸੁੰਦਰਤਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹੈ। ਚਿਹਰੇ ਦੀ ਸ਼ਕਲ ਜਾਂ ਚਮੜੀ ਦੇ ਰੰਗ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸੁੰਦਰਤਾ ਦੇ ਸਮਾਜਿਕ ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਨਾਲ ਮੇਲ ਖਾਂਦਾ ਚਿਹਰਾ ਹੋਣਾ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨ ਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਵਿਗਾੜ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਕੁਝ ਇਸ ਲਈ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਸੁੰਦਰ ਕੁੜੀ ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਹੈ? ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਔਰਤ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਸੱਚ ਬੋਲ ਰਹੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾਸੂਮ ਚਿਹਰਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਦੇਖਿਆ ਹੈ?
ਸਰੀਰਕ ਆਕਰਸ਼ਣ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਤੇ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ ਹੀ, ਸੁੰਦਰ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਸਲ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਤੋਂ ਭਟਕਾਉਣਾ ਵੀ ਆਸਾਨ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਕਿਸੇ ਵੱਲ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਤਹੀ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਆਖਿਆ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨਾਲ ਮੇਲ ਖਾਂਦੀ ਹੋਵੇ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਔਰਤ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹਰ ਹਰਕਤ ਨੂੰ ਫਲਰਟ ਕਰਨ ਵਜੋਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਬਿਲਕੁਲ ਆਮ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੀਆਂ ਹਨ।

ਤੁਹਾਡਾ ਮੂਡ ਤੁਹਾਡੀ ਪੜ੍ਹਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ
ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਆਖਿਆ ਉਸ ਖਾਸ ਪਲ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਦਾਸ ਹੋ, ਤਾਂ

ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਉਹੀ ਗੱਲ ਸਮਝੋਗੇ। ਇਹ ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ "ਪੜ੍ਹਨਾ" ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੁੱਚੀ ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਤੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਸਮੇਂ, ਚੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਨਿਰਪੱਖ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕਹਾਣੀ ਦੇ ਦੋਵਾਂ ਪਾਸਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ, ਸ਼ਾਮਲ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਆਪਣਾ ਫੈਸਲਾ ਲਓ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਂਤ ਅਤੇ ਇਕੱਠੇ ਹੋਏ ਮਨ ਵਿੱਚ ਹੋ ਤਾਂ ਪੜ੍ਹਨਾ ਹੀ ਸਮਝਦਾਰੀ ਹੈ।

ਫਿਰ ਵੀ, ਫਾਇਦੇ ਹਨ
ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ, ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨ ਨਾਲ ਜੁੜੀਆਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਮੈਨੂੰ ਕਿਉਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ? ਖੈਰ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਅਦਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਫਾਇਦੇ ਓਨੇ ਹੀ ਹਨ
- ਸ਼ਾਇਦ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ। ਇੱਥੇ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣ ਦੇ ਕੁਝ ਫਾਇਦੇ ਹਨ:
● ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਜੁੜ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਫਾਇਦਾ ਹੈ।
ਅਸੀਂ ਇੱਥੇ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਹ ਨਤੀਜਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਦੋਂ
ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ। ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਵੇਖਣ ਅਤੇ ਤੁਰੰਤ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ
ਉਹ ਕੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਕ੍ਰਮਬੱਧ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ। ਇਹ ਸਮਾਜਿਕ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ
ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪਾਰਟੀ ਦੀ ਮੇਜ਼ਬਾਨੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਸ਼ਾਮਲ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੇ। ਇੱਕ ਹੋਣਾ
ਲੋਕ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਨਰਮ ਕਰਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਤੋਂ ਕੋਈ ਨਾਰਾਜ਼ ਨਾ ਹੋਵੇ।
● ਕਾਰੋਬਾਰ ਜਾਂ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਭਰੀ ਹੋਈ ਹੈ
ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਸੂਖਮ, ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਢੰਗ, ਅਤੇ ਇਹ ਬਹੁਤ ਉਪਯੋਗੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ

ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਕਿ ਸਤ੍ਹਾ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਕੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਕੀ ਕਲਾਇੰਟ ਇਸ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ
ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਜਾਂ ਕੀ ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਟਕਿਆ ਹੋਇਆ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ? ਧਿਆਨ ਦਿਓ
ਕਿਹੜੀਆਂ ਪਿੱਚਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਹੜੀਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
ਤੁਹਾਡੇ ਬੌਸ ਜਾਂ ਕਲਾਇੰਟ ਤੋਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ। ਤੁਹਾਡੇ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਨਾਲ ਵੀ, ਇੱਕ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਚੁੱਪ ਸੰਚਾਰ 'ਤੇ ਚੰਗੀ ਸਮਝ ਇਸਨੂੰ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ
ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਦਫ਼ਤਰ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰਨ ਲਈ। ਬਿਲਕੁਲ
ਘੱਟੋ ਘੱਟ, ਇਹਨਾਂ ਸੂਖਮ ਸੰਕੇਤਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੇਗਾ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕੀਤਾ ਹੈ
ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵ।
● ਟਕਰਾਅ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੋ। ਪੜ੍ਹਨ ਵਾਲੇ ਸਰੀਰ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਹੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਲਾਭ
ਭਾਸ਼ਾ ਵਿਵਾਦ ਦਾ ਹੱਲ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਚੁੱਪ ਸੰਕੇਤਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ
ਹਮਲਾਵਰਤਾ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਵਾਪਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕੋਈ ਵੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਕਾਰਵਾਈ ਸਹੀ ਪੜਾਅ 'ਤੇ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੈ
ਕੰਮ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਪਾਰਟੀਆਂ ਤੱਕ, ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀ ਨਾਲ ਅਸਹਿਮਤੀ ਤੱਕ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ। ਕਿਸੇ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਉਸ ਬਿੰਦੂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਜਾਣੋ ਕਿ ਕਦੋਂ ਸ਼ਾਂਤ ਕਰਨਾ ਹੈ
ਕੋਈ ਵਾਪਸੀ ਨਹੀਂ।
● ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਤੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਓ। ਪਹਿਲਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਦਫਤਰੀ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ। ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਜਾਣਨਾ
ਭਾਸ਼ਾ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦੀ ਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਦੀ ਹੈ ਕਿ
ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ
ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋ ਸਥਿਤੀ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਮੌਜੂਦਗੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਦਫ਼ਤਰ ਜਾਂ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਰਿਵਾਰ ਦੌਰਾਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ

ਇਕੱਠ। ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਕਿ ਆਪਣੀਆਂ ਬਾਹਾਂ ਫੈਲਾਉਣ ਜਾਂ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਕਦੋਂ ਹੈ
ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪਿਛੋਕੜ ਨਾਲ ਮਿਲਾਉਣਾ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ
ਉਹ ਪ੍ਰਭਾਵ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।
● ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਸੰਚਾਰਕ ਬਣੋ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋ ਕਿ
ਮੌਖਿਕ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ, ਇਹ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਸੁਨੇਹਿਆਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਲਈ ਸਹੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਹੋ। ਨਾ ਕਰੋ
ਭੁੱਲ ਜਾਓ—ਸੰਚਾਰ ਇੱਕ ਦੋ-ਪਾਸੜ ਗਲੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਭੇਜਣ ਲਈ
ਸਹੀ ਸੰਦਰਭ ਵਿੱਚ ਸੁਨੇਹਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਨੇਹਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਸਹੀ ਸੰਦਰਭ ਵਿੱਚ। ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨ ਨਾਲ ਇਹ ਗਾਰੰਟੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਕਿ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਥਿਰ, ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਸਹੀ ਹੈ।

ਅਧਿਆਇ 3: ਅੰਤਰਮੁਖੀ - ਪਛਾਣੋ, ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ, ਅਤੇ

ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ

ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਮਝੇ ਗਏ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਾਰੇ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਇੱਥੇ "ਸਮਝੋ" ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਵਰਤੋਂ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਟੈਸਟ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ, ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਉਸ ਖਾਸ ਸਮੱਸਿਆ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਨਾਲ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਦਾ ਹੈ।

ਪਹਿਲਾ ਸਵਾਲ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ: ਇੱਕ ਖਾਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਕੀ ਹਨ? ਦੂਜਾ ਸਵਾਲ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ: ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਜੁੜਦੇ ਹੋ? ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਖਾਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਪੂਰਾ ਟੀਚਾ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਬਿਹਤਰ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੈ।
ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਤੀਜਾ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ: ਇਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੀ ਆਮ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਕੀ ਹੈ? ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਅਕਸਰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਅੰਤਮ-ਖੇਡਾਂ ਜਾਂ ਉਦੇਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਇਹ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦਿੱਤੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਇਸ ਅਧਿਆਇ ਅਤੇ ਅਗਲੇ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ: ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਜਾਂ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਲ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਪਸੰਦਾਂ ਨੂੰ ਲੁਕਾਉਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਵਿਅਕਤੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਮਰੇ ਦੇ ਕੋਨੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਬੈਠਾ ਹੋ ਸਕਦਾ, ਉਹ ਕਾਰਵਾਈ ਦੇ ਕੇਂਦਰ ਵਿੱਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ

ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੰਕੇਤ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਪਸੰਦਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।
ਸਪਾਟਿੰਗ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਪ੍ਰਸਤਾਵਨਾ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਵਰਗੀਕਰਨਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ। ਇਸ ਵਾਰ, ਅਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਅਤੇ ਬਾਹਰਮੁਖੀ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਰੁਕਾਂਗੇ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਸੀਂ ਥੋੜ੍ਹਾ ਹੋਰ ਅੱਗੇ ਜਾ ਕੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ MBTI ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਾਂਗੇ ਅਤੇ ਪਛਾਣ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸਮਝੋ ਕਿ ਵਰਗੀਕਰਨ ਕਰਨਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਕੁਝ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਜਲਦੀ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ। ਫਿਰ ਵੀ, ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਮੌਕਾ ਦੇਣ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ।

ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਦੇ ਚਿੰਨ੍ਹ
● ਜ਼ੋਨਿੰਗ ਆਊਟ - ਸਮਾਜਿਕ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਇੰਟਰੋਵਰਟਸ ਦੇ ਜ਼ੋਨ ਆਊਟ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
ਗੱਲਬਾਤ ਜਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਧਿਰਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ। ਉਹ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ
ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਚੁੱਪ ਹੋ ਜਾਓ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੱਡ ਗਏ ਹੋਣ
ਜਗ੍ਹਾ। ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਕਰੋ, ਉਹ ਜਲਦੀ ਜਾਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਆਉਣਗੇ, ਅਕਸਰ ਪੁੱਛਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ
ਗੱਲਬਾਤ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਸਵਾਲ।
● ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਜਲਦੀ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਾਰ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਹਰ ਵਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।
ਪਾਰਟੀਆਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਮਾਜਿਕ ਸਥਿਤੀ ਦੌਰਾਨ ਸਮਾਂ।
● ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਵੀ ਉਹ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਪਾਰਟੀਆਂ ਦੌਰਾਨ "ਗਾਇਬ" ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।
ਇਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਘਰ ਦੇ ਸ਼ਾਂਤ ਹਿੱਸੇ ਵੱਲ ਖਿੱਚੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ,
ਅਕਸਰ ਦੂਜੇ ਇੰਟਰੋਵਰਟਸ ਨਾਲ ਸਮੂਹਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜੁੜਨਾ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਿੱਚ ਚੁੱਪਚਾਪ ਗੱਲ ਕਰਨਾ

ਨਿੱਜੀ ਜਗ੍ਹਾ। ਅਕਸਰ, ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਲੋਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨੇੜੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ
ਜਾਣੋ।
● ਇਹ ਉਹ ਲੋਕ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਤਾਬਾਂ, ਕਲਾਵਾਂ, ਜਾਂ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ
ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਜਾਨਵਰ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਅਕਸਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ
ਇਕੱਲੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਜੇ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣ ਰਹੇ ਹੋਣ
ਪਾਰਟੀ।
● ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਇਕੱਠੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਹ ਕਾਫ਼ੀ ਚਿੜਚਿੜੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇੰਟਰੋਵਰਟਸ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਸਮਾਜਿਕਤਾ ਤੋਂ ਬਾਅਦ "ਡਾਊਨ ਟਾਈਮ" ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ।
● ਉਹ ਉਹ ਵੀ ਹਨ ਜੋ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਇਹ
ਅਜਿਹੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਕੱਲੇ ਰਹਿਣ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਸਵੈ-ਇੱਛਾ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ
ਡੀਜੇ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰੋ, ਘਰ ਸਾਫ਼ ਕਰੋ, ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਖਾਣਾ ਲੈ ਜਾਓ, ਜਾਂ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਲੈ ਜਾਓ
ਫੋਟੋਆਂ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਾਰੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰਹਿਣ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਜੇ ਵੀ
ਅਸਲ ਪਾਰਟੀ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਹੋਣਾ।

MBTI ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਕਿਸਮਾਂ
INFJ - ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਅਨੁਭਵੀ, ਭਾਵਨਾਤਮਕ, ਨਿਰਣਾਇਕ
INFJ ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਰੂਪਕਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕਾਂ ਦੇ ਵੱਡੇ ਉਪਭੋਗਤਾ ਹਨ। ਉਹ ਸੂਝ, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣਾਂ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀਆਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਗੱਲਬਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਅਤੇ ਨਿੱਘੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਹੋਣ ਕਰਕੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਹੁਨਰ ਛੋਟੇ ਚੱਕਰਾਂ ਜਾਂ ਇੱਕ-ਨਾਲ-ਇੱਕ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇੱਥੇ INFJ ਦੀਆਂ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ:

● ਉਹ ਪ੍ਰਤੀਕਾਂ ਅਤੇ ਅਲੰਕਾਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰ ਸਕਣ
ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਸੰਦੀਦਾ ਵਿਸ਼ੇ ਘੁੰਮਦੇ ਹਨ
ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ, ਭਵਿੱਖਬਾਣੀਆਂ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ।
● ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਏਕਤਾ ਦਿਖਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ “ਮੈਂ
ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਸਮਝੋ"। ਚੰਗੇ ਵਿਵਹਾਰ ਵਾਲੇ, INFJ ਸਮਝਦਾਰੀ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ
ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਅਨੁਕੂਲ। ਦਰਅਸਲ, ਉਹ ਸਮਾਜਿਕ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ-ਪਿੱਛੇ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ਘਟਨਾਵਾਂ, ਹਰ ਸਮੇਂ ਤਾਲਮੇਲ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਨਾ।
● INFJs ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਅਨੁਭਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ
ਅੰਦਰੂਨੀ। ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਹ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਰੂਪਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਜਦੋਂ ਗੱਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਦੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਉਹ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ
ਸਮਝੋ। ਦਰਅਸਲ, ਜਦੋਂ ਕੁਝ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ
ਹਾਲਾਂਕਿ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਘੁੰਮ ਰਹੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਸੱਚਾਈ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਇੱਕ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ
ਵਿਚਾਰ।
● ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਬਹਿਸ ਜਾਂ ਦਲੀਲ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ INFJ ਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸ਼ਾਂਤੀ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।
● ਇਹ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤਾਂ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਕਰੀਅਰਾਂ ਵੱਲ ਝੁਕਦੀਆਂ ਹਨ:
ਮਿਸ਼ਨਰੀ, ਪਾਦਰੀ, ਸਲਾਹਕਾਰ, ਮੈਡੀਕਲ ਡਾਕਟਰ, ਕਾਇਰੋਪ੍ਰੈਕਟਰ,
ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ, ਲੇਖਕ, ਫੋਟੋਗ੍ਰਾਫਰ, ਦੰਦਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰ, ਸਮਾਜ ਸੇਵਕ,
ਲਾਇਬ੍ਰੇਰੀਅਨ, ਅਤੇ ਸਿੱਖਿਆ ਸਲਾਹਕਾਰ।

INTJ - ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਅਨੁਭਵੀ, ਸੋਚਣ ਵਾਲਾ, ਨਿਰਣਾ ਕਰਨ ਵਾਲਾ
MBTI ਸਕੀਮ ਵਿੱਚ INTJs ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਦੁਰਲੱਭ ਕਿਸਮਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨੂੰ ਮਿਲਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਮੌਕਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆਵੇਗੀ। ਇੱਥੇ ਇੱਕ INTJ ਦੀਆਂ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ:

● INTJ ਸ਼ਾਂਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਦਿਨ ਇਕੱਲੇ ਬਿਤਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਉਹ
ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ
ਘਟਨਾਵਾਂ, ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਰਥਾਂ ਜਾਂ ਅਰਥਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣੋ, ਜਾਂ ਹਾਲਾਤ।
● ਉਹ ਵਰਣਨ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਤੀਕਾਂ ਜਾਂ ਅਲੰਕਾਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਰੱਖਦੇ ਹਨ
ਚੀਜ਼ਾਂ। ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਅਕਸਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਾਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ: "ਜੇ ਇਹ ਹੋਇਆ,
ਫਿਰ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ..." ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਸ ਵਿੱਚ ਸਬੰਧ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤਰਕਪੂਰਨ ਪਰ ਭਵਿੱਖਮੁਖੀ ਢੰਗ ਨਾਲ।
● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਹੈ ਅਤੇ ਅਕਸਰ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਹੱਲ ਬਣਾਉਣ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਲਈ। ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸੈਂਸਰ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਅਨੁਭਵੀ ਹਨ, ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ ਸਮਝਾਉਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋਵੇ, ਇਸ ਲਈ ਮਰੀਜ਼।
● ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ INTJ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਹੈਰਾਨ ਨਾ ਹੋਵੋ। ਉਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ
ਬਿੰਦੂ A ਤੋਂ ਬਿੰਦੂ D ਤੱਕ ਸਿੱਧਾ ਜਾਓ, ਕਈ ਅੱਖਰਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ
ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ। ਰੂਪਕਾਂ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਿਆਰ ਦੇ ਨਾਲ ਇਹ ਬਹੁਤ ਉਲਝਣ ਵਾਲਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।
● ਉਹ ਸੋਚਣ ਦੇ ਤਰਕਪੂਰਨ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣਾਤਮਕ ਢੰਗਾਂ 'ਤੇ ਟਿਕੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਇਹ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ
ਬਹੁਤ ਸਿੱਧਾ ਰੁੱਖਾ ਹੋਣ ਦੇ ਬਿੰਦੂ ਤੱਕ। ਦੂਜੇ NTs ਵਾਂਗ, ਉਹ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਚੁੱਪਚਾਪ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਜਦੋਂ ਉਹ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਕਹਿਣ,
ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਿੱਟੇ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਪੱਕਾ ਜਾਪਦੇ ਹਨ।
● ਆਮ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ, ਅਧਿਆਪਕ, ਮੈਡੀਕਲ ਡਾਕਟਰ,
ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਰਣਨੀਤੀਕਾਰ, ਇੰਜੀਨੀਅਰ, ਕੰਪਿਊਟਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਰ, ਫੋਟੋਗ੍ਰਾਫਰ, ਮੈਨੇਜਰ, ਫੌਜੀ, ਅਤੇ ਖੋਜ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ।

ISTJ - ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਸੋਚਣਾ, ਨਿਰਣਾ ਕਰਨਾ

ਉਹ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸੋਚਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਕਿ ਸਾਰੇ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਕਿਸਮਾਂ ਲਈ ਸੱਚ ਜਾਪਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਕਿਵੇਂ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਸਵਾਲ ਜਾਂ ਟਿੱਪਣੀ 'ਤੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਫੇਸਬੁੱਕ ਰਾਹੀਂ ਟਿੱਪਣੀ ਲਿਖਣ ਵਿੱਚ ਲੰਮਾ ਸਮਾਂ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਭੇਜਣ 'ਤੇ ਕਲਿੱਕ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਸੁਨੇਹੇ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਇਹ ਹਨ:

ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਰੇਖਿਕ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਭਾਸ਼ਣਾਂ ਜਾਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਦੌਰਾਨ, ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਕਹੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣਗੇ ਅਤੇ ਫਿਰ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਟਿੱਪਣੀ ਲਿਖਣਗੇ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਸਾਰੇ ਇੱਕੋ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਹਨ।
ਉਹ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਪਿਛਲੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨਾਲ ਜੋੜਨਾ ਵੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਇੱਕ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਜਾਂ ਇਸਨੂੰ ਤੱਥਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਰੱਖਣ ਲਈ। ਉਹ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਆਧਾਰਿਤ ਰੱਖਣ ਲਈ "ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦਾ ਹੈ" ਜਾਂ "ਇਹ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ" ਜਾਂ "ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਦੋਂ" ਵਰਗੇ ਸ਼ਬਦ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਸਮਾਨਤਾ ਜਾਂ ਅੰਤਰ ਦੇਖ ਸਕੇ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਿੱਟਿਆਂ ਜਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਅਧਿਕਾਰ ਜੋੜਨ ਲਈ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਉਹ ਤੱਥਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਘੱਟ ਹੀ ਉਹ ਜੋ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਉਸਨੂੰ ਵਧਾ-ਚੜ੍ਹਾ ਕੇ ਦੱਸਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਇਹ ਵੀ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ ਸੀਮਤ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਉਸ ਸੰਦਰਭ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਹ ਕਿਸਮਾਂ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਜਾਂ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ 'ਤੇ ਵੱਡੇ ਨਹੀਂ ਹਨ ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆ ਸਕਦੀ ਹੈ।
ਉਹ ਧਿਆਨ ਦਾ ਕੇਂਦਰ ਬਣਨਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਉਹਨਾਂ ਉੱਤੇ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਰਹੱਸ ਦੀ ਇੱਕ ਹਵਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵੱਲ ਖਿੱਚਦੀ ਹੈ। ISTJ ਦੁਆਰਾ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਨੇੜੇ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਪਿਆਰ ਦੇ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨਾਂ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਉਹ ਹੈਰਾਨੀਆਂ ਨਾਲ ਚੰਗੇ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਮਾਜਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਲਈ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਕਸਰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਅਸਲ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਰਾਖਵੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਇਹ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮਾਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ, ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕ, ਦੰਦਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰ, ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਰ, ਵਕੀਲ, ਜੱਜ, ਲੇਖਾਕਾਰ, ਜਾਸੂਸ, ਗਣਿਤ ਅਧਿਆਪਕ, ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਅਤੇ ਟੈਕਨੀਸ਼ੀਅਨ ਦੇ ਪੇਸ਼ਿਆਂ ਵਿੱਚ ਪਾਈਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ISTP - ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਸੋਚਣਾ, ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ
ISTPs ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅੰਦਰੂਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਨੂੰ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਸੁਣਾਉਂਦੇ ਨਹੀਂ ਸੁਣੋਗੇ, ਸਗੋਂ ਗੱਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸਨੂੰ ਗੁਪਤ ਅਤੇ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਸੁਣੋਗੇ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ਬਦ ਤੱਥਾਂ ਵਾਲੇ, ਸਿੱਧੇ ਅਤੇ ਸੰਖੇਪ ਹੋਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਬੋਲਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਨੂੰ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਲੱਭਣਾ ਹੈ:
● ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮਾਂ ਹਨ ਜੋ ਕਿਸੇ ਵਾਕ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਰੁਕਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ
ਉਹ ਜੋ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਉਸ ਲਈ ਸੰਪੂਰਨ ਸ਼ਬਦ ਲੱਭਣ ਲਈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਅਤੇ ਵਾਕਾਂਸ਼ ਬਹੁਤ ਸਟੀਕ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ
ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਸਰਲ।
● ਇਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਿਚਾਰਵਾਨ ਜਾਪਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਹੈ
ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤੱਥਵਾਦੀ ਪਹੁੰਚ ਦੇ ਕਾਰਨ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤਰਕ ਦੀ ਸ਼ੁੱਧਤਾ। ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਜਾ ਚੁੱਕੀ ਹੈ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬਹਿਸ ਜਾਂ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ। ਉਹ ਡਰਦੇ ਨਹੀਂ ਹਨ
ਜੇਕਰ ਉਹ ਕੋਈ ਮੁੱਦਾ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਠਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਸੰਵੇਦੀ ਡੇਟਾ
ਇੱਕ ਖਾਸ ਰਸਤੇ ਦੇ ਤਰਕਪੂਰਨ ਫਾਇਦਿਆਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣ ਵਿੱਚ ਕਾਮਯਾਬ ਰਿਹਾ।
● ਤਰਕਪੂਰਨ ਅਤੇ ਸੰਖੇਪ ਲਈ ਆਪਣੇ ਪਿਆਰ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਉਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹਨ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਜਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਚੰਗਾ। ISTPs ਬਹੁਤ ਹੀ ਬੇਢੰਗੇ ਅਤੇ ਬਿਮਾਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ।
ਜੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਆਰਾਮ ਨਾਲ। ਜੇ ਧੱਕਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ
ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਚਾਨਕ ISTPs ਮਿਲ ਸਕਦੇ ਹਨ

ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਵੁਕ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਭਾਅ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੋਵੇ।
● ISTP ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਫੋਰੈਂਸਿਕ ਵਰਗੇ ਕਰੀਅਰ ਵੱਲ ਖਿੱਚੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।
ਰੋਗ ਵਿਗਿਆਨੀ, ਸਿਸਟਮ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਕ, ਕੰਪਿਊਟਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਰ, ਅੱਗ ਬੁਝਾਉਣ ਵਾਲੇ, ਪੈਰਾਮੈਡਿਕਸ, ਇਲੈਕਟ੍ਰੀਕਲ ਇੰਜੀਨੀਅਰ, ਪਾਇਲਟ, ਅਤੇ ਆਵਾਜਾਈ ਕਰਮਚਾਰੀ।

INFJs, INTJs, ISTJs, ਅਤੇ ISTPs ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ
ਇਸ ਖਾਸ ਸਮੂਹ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਬਹੁਤ ਹੀ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਸਮਾਜਿਕ ਸੰਚਾਰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ - ਉਹ ਅਕਸਰ ਆਪਣੀਆਂ ਗੱਲਬਾਤਾਂ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਸਿੱਧੇ ਬਿੰਦੂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦੇ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਯਾਦ ਰੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ:
● ਘੁੰਮ-ਫਿਰ ਕੇ ਨਾ ਬੋਲੋ, ਉਹ ਇਸ ਨੂੰ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਖਾਸ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
ਜਾਣਕਾਰੀ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧਾ ਦੱਸੋ।
● ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਛੋਟੀਆਂ- ਮੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨਾ ਕਰੋ। ਪੁੱਛੋ
ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਿੱਧਾ ਦੱਸੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਧਾ ਜਵਾਬ ਮਿਲੇਗਾ।
● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮਜ਼ਾਕ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਆ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਉਹ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ,
ਦੂਰ ਰਹਿਣਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੇਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।
● ਸੁਣਨਾ ਸਿੱਖੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਕਿਸਮ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਸਟਾਕ ਲਗਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੁੱਖ ਟੀਚਾ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ,
ਉਹ ਸੁਣਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਗੇ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਵੀ ਇਹੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਸ਼ਿਸ਼ਟਾਚਾਰ ਅਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰੋ ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਿੱਚ ਵਿਘਨ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ
ਇੱਕ ਵਾਕ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ।
● ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜਵਾਬ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਲਈ ਸਮਾਂ ਦਿਓ।

● ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ ਸਵਾਗਤ ਕਰੋ, ਪਰ ਉੱਥੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋ ਕੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਾ ਕਰੋ।
ਖੁਸ਼ੀਆਂ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਸ ਦੇ ਸ਼ੌਕੀਨ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਮਸਕਾਰ ਕਰੋ ਪਰ
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਨਿੱਜੀ ਜਗ੍ਹਾ ਦਿਓ। ਕੋਈ ਜੱਫੀ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦਾ ਹਵਾ ਵਿੱਚ ਚੁੰਮਣ ਨਹੀਂ ਜਦੋਂ ਤੱਕ
ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਨੇੜੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰ ਹੋ।
● ਕਦੇ-ਕਦੇ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸੰਬੰਧ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਲਈ ਠੀਕ ਹੈ।
● ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ 'ਤੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਬਹੁਤ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ
ਧਿਆਨ ਭਟਕਾਉਣਾ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਸੰਭਾਵਤ ਤੌਰ 'ਤੇ
ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਟਾਲ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ
ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਧਿਆਨ ਤੋਂ ਭਟਕਾਉਂਦਾ ਹੈ।
● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਨਾ ਕਰੋ। ਦੂਜੇ ਇੰਟਰੋਵਰਟਸ ਵਾਂਗ, INTPs ਆਪਣੇ
ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਸਾਵਧਾਨ ਅਤੇ ਖਾਸ ਹਨ
ਟੀਚੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਭਟਕਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ੁੱਧਤਾ ਨੂੰ ਘਟਾ ਸਕਦੀ ਹੈ
ਫਾਂਸੀ।
● ਇਸ ਕਿਸਮ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਹੈ
ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਹੋ ਅਤੇ
ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਨਹੀਂ ਜਦੋਂ ਇਹ ਪੂਰਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ
ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰੋ।
● ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਹ ਕਿਸਮਾਂ ਦੋਸਤਾਨਾ ਤੋਂ ਦੂਰ ਤੱਕ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ
ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਸਮਾਜਿਕ ਫਿਊਜ਼ ਜਿਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਸਮਾਜਿਕਤਾ ਦੂਸਰੇ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰੀਚਾਰਜ ਹੋਣ ਲਈ ਕੁਝ ਇਕੱਲੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ। ਸੱਚ ਹੈ

ਇੰਟਰੋਵਰਟਸ, ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਸਮਾਜਿਕ ਫਿਊਜ਼ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨਾਲੋਂ ਛੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਨਾ ਹੋਵੇ
ਇਸ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਕਾਮਯਾਬ ਰਹੇ।
● ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੌਰਾਨ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਤਣਾਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ INTP ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।
ਉਹ ਸ਼ਾਂਤ ਅਤੇ ਬੇਚੈਨ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਦੂਜੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਉਲਟ ਜੋ ਫਟਣ ਲੱਗਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

INFP - ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਸਹਿਜ, ਭਾਵਨਾ, ਅਨੁਭਵੀ
ਨਿੱਜੀ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਦੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਭਾਵਨਾ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ, INFP ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਅਤੇ ਕਲਪਨਾਸ਼ੀਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਲੜੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਧਾਂਤਕ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਮਾਹਰ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨਪਸੰਦ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜਾਨਵਰਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਜਾਂ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਦੁਨੀਆ ਦੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਦਦ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਇਹ ਹਨ:

ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਹਨ ਪਰ ਉਹ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਿਸਮ ਦੇ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਾਂ ਨੂੰ ਦਿਲ ਦੇ ਨੇੜੇ ਰੱਖਣਗੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ। ਉਹ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀਉਣ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਦਖਲ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੇ ਕਿ ਉਹ ਬਦਲਾਅ ਲਿਆਉਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹਨ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਧਿਕਾਰ ਸਿਰਫ਼ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਣ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ ਦੂਜਿਆਂ 'ਤੇ ਥੋਪਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ INFP ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੰਦਰੂਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਝਿਜਕ ਹੋਵੇਗੀ ਜਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।
ਕੋਮਲ ਅਤੇ ਨਿਮਰ, ਉਹ ਅਕਸਰ ਸ਼ਰਮੀਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ-ਨਾਲ-ਇੱਕ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਪਾਰਟੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਉਹ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵੱਲ ਖਿੱਚੇ ਜਾਣਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਘਰ ਦੇ ਇੱਕ ਸ਼ਾਂਤ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਅਕਸਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲੇਖਕਾਂ, ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ, ਬਾਲ ਸੰਭਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਮਿਸ਼ਨਰੀਆਂ, ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀਆਂ, ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ, ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀਆਂ, ਸਿੱਖਿਆ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ, ਪੱਤਰਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਪਾਓਗੇ।

INTP - ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਸਹਿਜ, ਸੋਚ, ਅਨੁਭਵ
INTPs ਜੰਗਲੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਸੁਭਾਅ ਬਹੁਤ ਸ਼ਾਂਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸੋਚ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅੰਦਰੂਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅੰਦਰੂਨੀ ਮੋਨੋਲੋਗ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੀ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨਗੇ। ਇੱਥੇ INTP ਦੇ ਕੁਝ ਸੰਕੇਤ ਹਨ:

ਉਹ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਸਟੀਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੇ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਵੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਬਿਆਨ ਕਰਨਾ ਹੈ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਸੰਖੇਪ ਅਤੇ ਸੰਖੇਪ ਰੱਖੇ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਮਾਂ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਅਰਥ ਦੱਸਣ ਲਈ ਸੰਪੂਰਨ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤਰਕਪੂਰਨ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਵੱਲ ਘੱਟ ਹੀ ਉੱਦਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਦਰਅਸਲ, ਉਹ ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਹੱਥ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਪਰਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਘੁੰਮਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।
ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮ ਹਨ ਜੋ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਟੁਕੜਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਸਮੂਹਬੱਧ ਕਰਨਗੇ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰਨ ਅਤੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਜੋੜਨ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਤਰਜੀਹ ਦੇ ਕਾਰਨ, INTPs ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਖਤਮ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਸੰਪੂਰਨਤਾ ਨਾਲ ਲਾਗੂ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਪਿੱਛੇ ਨਹੀਂ ਹਟਣਗੇ। INTPs ਨੂੰ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਦਿਓ। ਉਹ ਦਬਾਅ ਪਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ।
ਉਹ ਬਾਹਰੀ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਹੈਰਾਨ ਨਾ ਹੋਵੋ ਜੇਕਰ ਉਹ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਕੋਈ ਅਜਿਹਾ ਵਿਚਾਰ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਯਕੀਨ ਰੱਖੋ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੇ ਇਸਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਸੀ। ਭਾਵਨਾਵਾਂ

ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ INTP ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨਾ ਨਾ ਪਵੇ, ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਾ ਸੋਚੋ।
ਆਮ ਕਰੀਅਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੈਮਿਸਟ, ਫੋਟੋਗ੍ਰਾਫਰ, ਜੀਵ ਵਿਗਿਆਨੀ, ਗਣਿਤ ਵਿਗਿਆਨੀ, ਕੰਪਿਊਟਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਰ, ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ, ਫੋਰੈਂਸਿਕ ਖੋਜਕਰਤਾ, ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ, ਕਲਾਕਾਰ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਵਿਗਿਆਨੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

ISFJ - ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਭਾਵਨਾ, ਨਿਰਣਾ
ਉਹ ISTJs ਵਰਗੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਗੱਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਬਹੁਤ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਸਖ਼ਤ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਾਰਵਾਈ ਦੇ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹਰ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦੀ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਥੇ ISFJ ਦੀਆਂ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ:

ISFJ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਬੋਲਣ ਦੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਨੁਕਤੇ ਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਜਾਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਉਹ ਆਪਣੀ ਦਲੀਲ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਯੋਗ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਪਿਛਲੇ ਤਜ਼ਰਬਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਗੇ।
ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਉਹ ਅਕਸਰ "ਪਸੰਦ" ਜਾਂ "ਮੈਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉਂਦਾ ਹੈ" ਜਾਂ "ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਦੋਂ" ਵਰਗੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਦੂਜੇ ਇੰਟਰੋਵਰਟਸ ਦੇ ਉਲਟ, ISFJ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਹਮਦਰਦੀ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹਨ। ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਜਾਂ ਏਕਤਾ ਦਿਖਾਉਣ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।
ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਤੇ ਨਿਮਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਜਵਾਬਦੇਹ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਸਮੂਹਾਂ ਨਾਲੋਂ ਇੱਕ-ਨਾਲ-ਇੱਕ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਉਹੀ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਕਿਸੇ ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ ਜਾਣੇ-ਪਛਾਣੇ ਚਿਹਰਿਆਂ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਕਮਰੇ ਦੇ ਇੱਕ ਸ਼ਾਂਤ ਕੋਨੇ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਣਗੇ।
ਉਹ ਆਲੋਚਨਾ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਨਹੀਂ ਹਨ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਅਕਸਰ ਉਹ ਅਸਹਿਜ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ। ਉਹ ਇਹਨਾਂ ਆਲੋਚਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਦਲੀਲਾਂ ਜਾਂ ਬਹਿਸਾਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੇ,
ਇੱਕ ਦੋਸਤਾਨਾ ਵੀ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਪਿਛਲੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਸੋਚਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹਨ।

ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਲੰਬੀ ਦੂਰੀ ਦੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੁੱਖ ਗੁਣ ਨਹੀਂ ਹੈ। NT ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਉਲਟ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ISFJ ਆਪਣੀਆਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀਆਂ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀਆਂ ਅਕਸਰ ਚੰਗੀਆਂ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਆਮ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਬਾਲ ਦੇਖਭਾਲ, ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕ, ਕਰੀਅਰ ਸਲਾਹਕਾਰ, ਕਲੈਰੀਕਲ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ, ਪੁਲਿਸ ਅਧਿਕਾਰੀ, ਚਰਚ ਵਰਕਰ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

ISFP - ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਅਹਿਸਾਸ, ਅਤੇ ਅਨੁਭਵ
ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਦਿਮਾਗ ਵਾਲੇ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਜੋ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਅਤੇ ਸਹਿਜ ਸੁਭਾਅ ਵਾਲੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹ ਅਜਿਹਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ISFP ਬਾਹਰੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਰਲ ਸਕਦੇ ਹਨ - ਪਰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਹਨ ਪਰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਸਨੂੰ ਸਤ੍ਹਾ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸੰਗਤ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਜਿਸ 'ਤੇ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਣਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕੀ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਯਕੀਨਨ, ISFPs ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਕੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਬੇਲੋੜੀ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਨੂੰ ਚੁਣੌਤੀ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ISFP ਨਿਸ਼ਚਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਲੜੇਗਾ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਮ ਚਰਿੱਤਰ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਦੂਰ ਹੈ।

ISFP ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਇਹ ਹਨ:
● ਉਹ ਹਰ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਸ਼ਾਂਤ ਅਤੇ ਇਮਾਨਦਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਮਿਲਦੇ ਹਨ। ਦੌਰਾਨ
ਗੱਲਬਾਤ, ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਸੁਣਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਘੱਟ ਹੀ ਖਿੱਚਦੇ ਹਨ
ਆਪਣੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਧਿਆਨ। ਦਰਅਸਲ, ਜੇ ਉਹ ਅਚਾਨਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਲੱਭ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਧਿਆਨ ਦਾ ਕੇਂਦਰ ਹੋਣ 'ਤੇ, ਇੱਕ ISFP ਸ਼ਾਂਤ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।
● ਮੰਨੋ ਜਾਂ ਨਾ ਮੰਨੋ, ISFPs ਨੂੰ ਸਾਹਸ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਉਹੀ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹਨ
ਸੰਗੀਤ ਸਮਾਰੋਹਾਂ ਜਾਂ ਛੁੱਟੀਆਂ 'ਤੇ ਜਾਣਾ ਅਤੇ ਜੇ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਾਂਗਾ

ਮੌਕਾ। ਉਹ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਭਾਵੁਕ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਯਾਦਗਾਰੀ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਨੁਭਵ।
● ਉਹ ਟਕਰਾਅ ਭਰੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਕੇ ਸੱਚਮੁੱਚ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਉਹ
ਇਹਨਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਜਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸਰਗਰਮੀ ਨਾਲ ਯਤਨ ਕਰੇਗਾ
ਕਿ ਉਹ ਟਕਰਾਅ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਨਹੀਂ ਹਨ।
● ISFP ਸੰਗੀਤ, ਕਲਾ, ਬਾਲ ਸੰਭਾਲ, ਸਮਾਜਿਕ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕਰੀਅਰ ਵੱਲ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਕੰਮ, ਸਿੱਖਿਆ, ਜਾਨਵਰਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ, ਦਵਾਈ, ਬੁੱਕਕੀਪਿੰਗ, ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ
ਥੈਰੇਪੀ।

INFPs, INTPs, ISFJs, ਅਤੇ ISFPs ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ
ਇਹਨਾਂ ਚਾਰ ਕਿਸਮਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਲਗਭਗ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਜਾਂ ਜੁੜਨ ਵੇਲੇ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ੁਭਕਾਮਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਨਾ ਰੱਖੋ। ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਿਆਰ ਨਾਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਾ ਭਰੋ ਜਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ੁਭਕਾਮਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਜਨਤਕ ਨਾ ਹੋਵੋ। ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਹਾਸੇ ਦੀ ਇੱਕ ਅਜੀਬ ਭਾਵਨਾ ਹੈ। ਸਮਾਜਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੀ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਨਹੀਂ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਫਰਕ ਕਰਨ ਦੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਥੋੜ੍ਹੀ ਅਸਪਸ਼ਟ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਾ ਲੈਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।
ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਨਾ ਕਰੋ। ਕਦੇ ਵੀ ਟੋਕੋ ਨਾ; ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਕਿਸਮਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿਣ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਇਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਵਾਕ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਨਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਲਈ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਧੱਕਾ ਧੱਕਾ ਦੇਣ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਕਾਫ਼ੀ ਨਾਜ਼ੁਕ ਬਣ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।
ਗੁਣਵੱਤਾ ਗਤੀ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਉਟਪੁੱਟ ਨੂੰ ਕਈ ਵਾਰ ਸੋਧਣ ਅਤੇ ਦੁਬਾਰਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹੋ। ਜਨਤਕ ਮਾਨਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸ਼ਰਮਨਾਕ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਅਸਹਿਜ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਅਧਿਆਇ 4: ਬਾਹਰਮੁਖੀ - ਪਛਾਣੋ, ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ,

ਅਤੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ

ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਸਮਝੇ ਗਏ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮਾਂ "ਬਾਹਰਲੇ" ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਾਰੇ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਇੱਥੇ "ਸਮਝੋ" ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਵਰਤੋਂ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਟੈਸਟ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ, ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਖਾਸ ਸਮੱਸਿਆ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਨਾਲ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਦਾ ਹੈ।

ਪਹਿਲਾ ਸਵਾਲ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ: ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਕੀ ਹਨ? ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਛਾਣ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਮਾਨਦਾਰ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਹਰ ਸਮੇਂ 100% ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਅਭਿਆਸ ਇਸ ਮੋਰਚੇ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।
ਦੂਜਾ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ: ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਜੁੜਦੇ ਹੋ? ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਖਾਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਪੂਰਾ ਟੀਚਾ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਬਿਹਤਰ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੈ।
ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਤੀਜਾ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ: ਇਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੀ ਆਮ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਕੀ ਹੈ? ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਅਕਸਰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਅੰਤਮ-ਖੇਡਾਂ ਜਾਂ ਉਦੇਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਇਹ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦਿੱਤੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਦੇ ਚਿੰਨ੍ਹ
ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਬਾਹਰੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਕੋਈ "ਬੁਰੀ" ਚੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਰੁਝਾਨ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ, ਮਿੱਠੇ, ਸਾਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਲੋਕ ਉਹ ਸਮੂਹਿਕ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉੱਡਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਕੋਈ "ਬਿਹਤਰ" ਕਿਸਮ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਅਤੇ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਅਤੇ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਦੋਵਾਂ ਦੀਆਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।
ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਕੁਝ ਖਾਸ ਪਛਾਣ ਚਿੰਨ੍ਹ ਹਨ:

ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਵਿਆਪਕ ਅਤੇ ਅਣਗਿਣਤ ਰੁਚੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਹ ਕਿਸਮਾਂ ਜੋ ਸਮਾਜਿਕਤਾ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਰਹਿਣ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਰਫਿੰਗ, ਬਾਈਕਿੰਗ, ਅਤੇ ਟੀਮ ਗੇਮਾਂ ਕੁਝ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਨੰਦ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।
ਉਹ ਗੱਲਬਾਤ ਰਾਹੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਦਰਅਸਲ, ਉਹ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਬਹੁਤ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਕਸਰ ਹੱਥਾਂ ਦੇ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਰਾਹੀਂ ਆਪਣੀ ਦਲੀਲ ਵਿੱਚ ਮੁੱਕਾ ਮਾਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਜਨਤਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੂਹਣ ਵਾਲੇ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਦੋਸਤਾਂ ਨਾਲ ਹਵਾ ਵਿੱਚ ਚੁੰਮਣ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਿੱਠ 'ਤੇ ਥੱਪੜ ਮਾਰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਮੋਢੇ ਨਾਲ ਜੱਫੀ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਦਾ ਕੇਂਦਰ ਬਣਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਮੁਸ਼ਕਲ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੀ। ਦਰਅਸਲ, ਜਦੋਂ ਧਿਆਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਖਿੱਚਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਜਲਦੀ ਹੀ ਹਲਕੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਮੂਹ ਦੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੂਹ ਨਾਲ ਸਹਿਜੇ ਹੀ ਰਲ ਸਕਦੇ ਹਨ।
ਉਹ ਆਮ ਵਾਂਗ ਬਾਹਰ ਜਾਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਰਾਤ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਜਾਣ ਜਾਂ ਰਾਤ ਦੇ ਖਾਣੇ ਜਾਂ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਪੀਣ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹੀ ਉਹ ਲੋਕ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਪਣਾ ਰੁਟੀਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਬੇਸ਼ੱਕ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਵੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਅਤੇ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਮਦਦ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਸਮਰੱਥ ਹਨ।

MBTI ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਬਾਹਰੀ ਕਿਸਮਾਂ

ENFP - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸਹਿਜ, ਭਾਵਨਾਤਮਕ, ਸਮਝਣ ਵਾਲਾ ENFP ਬਹੁਤ ਜੀਵੰਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸਪੱਸ਼ਟ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਜੀਵੰਤਤਾ ਬਹੁਤ ਛੂਤ ਵਾਲੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵੱਲ ਖਿੱਚ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਬ੍ਰੇਨਸਟਰਮਿੰਗ ਸੈਸ਼ਨਾਂ ਦੌਰਾਨ। ਇੱਥੇ ਇੱਕ ENFP ਦੀਆਂ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ:

ਉਹ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਾਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇ ਨਾਲ ਜੁੜੀਆਂ ਗੱਲਾਂਬਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ, ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਅਤੇ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਸੁਧਾਰ ਵੱਲ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹਨ। ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰਤ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ
ENFPs ਬਾਗ਼ੀ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਅਜ਼ਮਾਈ ਗਈ ਸੜਕ 'ਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਰਸਤੇ ਬਣਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਮ ਸਮਾਜਿਕ ਨਿਯਮਾਂ 'ਤੇ ਸਵਾਲ ਉਠਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਕੁਝ ਹੋਰ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਗੇ।

● ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕਿਸਮ ਦੇ ਲੋਕ ਅਜਿਹੇ ਕਰੀਅਰ ਵੱਲ ਖਿੱਚੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲੇਖਕ, ਚਿੱਤਰਕਾਰ, ਸੰਗੀਤਕਾਰ, ਪੱਤਰਕਾਰ, ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ, ਅਧਿਆਪਕ,
ਸਿਆਸਤਦਾਨ, ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਰਿਪੋਰਟਾਂ, ਅਤੇ ਸਮਾਜ ਸੇਵਕ।

ENTP - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸਹਿਜ, ਸੋਚਣ ਵਾਲਾ, ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਵਾਲਾ
ਰਚਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਊਰਜਾਵਾਨ, ਇਹ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤਰਕ ਦੀ ਚੰਗੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੋਚਣ ਦੀ ਖੇਡ ਵਿੱਚ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਲਈ ਦਿਮਾਗ਼ ਵਿੱਚ ਝਾਤ ਮਾਰਨਾ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਵਿੱਚ ਸੁੱਟਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਚਰਚਾਵਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਵੱਲ ਵਧਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਉਹ ਅਕਸਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਆਮ ਪੱਖ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਨਿੱਕੇ-ਨਿੱਕੇ ਵੇਰਵੇ ਦੂਜਿਆਂ 'ਤੇ ਛੱਡ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਥੇ ਇੱਕ ENTP ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ:

ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਤੁਰੰਤ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਡਰਦੇ। ਇੱਥੇ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਤੁਰੰਤ ਸਬੰਧ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ, ਇਸ ਲਈ ਇੱਕ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਦੂਜੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਅਜੀਬ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਦੇਖਣ।
ਜਦੋਂ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਜਾਂ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਤਰਕਸੰਗਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਪਸੰਦਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਵਿਸ਼ਾਲ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਉਸਦੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹਿੱਸਿਆਂ, ਸਿਧਾਂਤਕ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਤੱਕ, ਵਿਚਕਾਰ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣਾ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿਲਚਸਪ ਤੱਥਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣਗੇ ਅਤੇ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਣਗੇ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਦੁਨੀਆਂ 'ਤੇ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਬਟਰਫਲਾਈ ਪ੍ਰਭਾਵ ਦੇ ਵੱਡੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਕ ਹਨ ਜਿਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਹਿਸਾਂ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਮੁਸ਼ਕਲ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੀ ਪਰ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਰੁਕਣ ਦੀ ਆਦਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਸਮ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੀ ਰਾਏ ਬਦਲਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਸ਼ੱਕ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਡਰਦੇ, ਪਰ
ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਜੋ ਵੀ ਦਲੀਲਾਂ ਹਨ ਉਹ ਸੱਚਾਈ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।
ਇਹ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤਾਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਅਤੇ ਛੋਟੇ-ਮੋਟੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਕ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਉਹ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ 'ਤੇ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਰੱਖਣਾ ਅਤੇ ਵੱਡੇ ਟੀਚਿਆਂ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਕਸਰ ਇਹ ਲੋਕ ਵਕੀਲਾਂ, ਫੋਟੋਗ੍ਰਾਫ਼ਰਾਂ, ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀਆਂ, ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ, ਅਦਾਕਾਰਾਂ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਾਂ, ਮਾਰਕੀਟਰਾਂ, ਕੰਪਿਊਟਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਰਾਂ, ਲੇਖਕਾਂ, ਕਲਾਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਵਰਗੇ ਕਰੀਅਰਾਂ ਵਿੱਚ ਮਿਲਣਗੇ।

ESFJ - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ, ਨਿਰਣਾ ਕਰਨਾ
ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅੱਖਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ESTJ ਅਤੇ ESFJ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰੇ ਹਨ। ਉਹ ਦੋਵੇਂ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਹਨ ਇਸ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰਟੀਆਂ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਹੋਣ ਜਾਂ

ਸਮਾਗਮਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ। ESFJ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ:

● ਉਹ "ਅਸੀਂ" ਅਤੇ "ਸਾਨੂੰ" ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ
ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨਾ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ
ਸਮਾਵੇਸ਼ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਸੰਪੂਰਨ ਹੋਵੇ
ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਇਕਸੁਰਤਾ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਲੱਭਣਾ ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਹੀ ਹੋਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।
● ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਲੋਕ ਉਸ ਹੱਦ ਤੱਕ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਜਿੱਥੇ ਉਹ
ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦੇਣ ਲਈ ਆਪਣਾ ਮਜ਼ਾਕ ਵੀ ਉਡਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਵੈ-
ਹਾਸੇ-ਮਜ਼ਾਕ ਨੂੰ ਘਟੀਆ ਬਣਾਉਣਾ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਨਾਲ ਮੇਲ ਖਾਂਦਾ ਹੈ
ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨਾਰਾਜ਼ ਨਾ ਕਰਨ ਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਚੇਤ ਯਤਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ
ਇੱਕ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਸੰਦੀਦਾ ਵਿਅਕਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ।
● ਉਹ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣਗੇ ਕਿ ਉਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ
ਤੁਹਾਡੇ ਅਨੁਭਵਾਂ ਨੂੰ ਬਿਆਨ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਸਮਝਣਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਉਹ ਟਕਰਾਅ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਅਤੇ ਬਹਿਸਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਗੇ ਜਾਂ
ਦਲੀਲਾਂ।
● ਉਹ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਚੁੱਕਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਗੇ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਦੋਸਤਾਨਾ ਵੀ ਇਹਨਾਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦੁਆਰਾ ਬਹਿਸਾਂ ਨੂੰ ਟਕਰਾਅ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਇਹ ਵੀ ਜੇ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਜੀਵੰਤ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਸਰਗਰਮੀ ਨਾਲ ਰੋਕਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
● ਉਹ ਸੀਮਾਵਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਮਾਜਿਕ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸੁਚੇਤ ਹਨ। ਯਕੀਨਨ, ਉਹ
ਪਾਰਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਤੇ ਚਲੇ ਜਾਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ

ਉਹ ਉਚਿਤ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਵਾਗਤ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਠਹਿਰਨ ਦੇ ਸਹੀ ਸਮੇਂ ਪ੍ਰਤੀ ਡੂੰਘੇ ਸੁਚੇਤ ਹਨ
ਸਮਾਜਿਕ ਸਮਾਗਮਾਂ ਦੌਰਾਨ।
● ਇਹ ਸੈਂਸਰ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੰਕਰੀਟ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਹਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ। ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਧਿਆਨ ਦੇਣਗੇ ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਲੋੜ ਹੈ
ਪਾਣੀ ਜਾਂ ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਨੇ ਅਜੇ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਖਾਧਾ ਹੈ। ਉਹ ਠੋਸ ਘੋਲ ਦੇਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਠੋਸ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਲਈ, ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਾ ਕਰੋ। ● ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਕਰੀਅਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ: ਨਰਸਿੰਗ, ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ, ਡਾਕਟਰ, ਦਫ਼ਤਰ ਪ੍ਰਬੰਧਕ, ਸਮਾਜ ਸੇਵਕ, ਬੁੱਕਕੀਪਿੰਗ,
ਪਾਦਰੀ, ਗ੍ਰਹਿ ਅਰਥਸ਼ਾਸਤਰ, ਰਿਸੈਪਸ਼ਨਿਸਟ, ਪੈਥੋਲੋਜਿਸਟ, ਅਤੇ ਧਾਰਮਿਕ
ਸਿੱਖਿਅਕ।

ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ESFJ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਜੁੜਦੇ ਹੋ? ਇੱਥੇ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਹਨ: ● ਕੰਮ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ - ਇੱਕ ESFJ ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਹੈ
ਅੰਤਮ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਉਤਸ਼ਾਹਜਨਕ ਬਣਨਾ। ਨਮਸਕਾਰ
ਲੋਕੋ, ਨਿੱਘੇ, ਉਤਸ਼ਾਹਜਨਕ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਰਹੋ - ਪਰ ਜਦੋਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੋਵੇ, ਕੰਮ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ।
● ਪੇਸ਼ਕਾਰੀਆਂ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਠੋਸ ਸਬੂਤ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ। ਉਹ ਠੰਡਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਨੁਮਾਨਾਂ ਜਾਂ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀਆਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸਖ਼ਤ ਤੱਥ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਆਧਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਹਾਰਡ ਡੇਟਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਰੋਤਾਂ ਦਾ ਹਵਾਲਾ ਦੇਣ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ।
ਡਾਟਾ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਸਹੀ ਅਤੇ ਸਟੀਕ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਅਸਪਸ਼ਟ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹੈ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਜਿਸਨੂੰ ESFJ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।
● ਉਹ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਵਿਹਾਰਕ ਉਪਯੋਗ ਵੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਿੱਧੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡਾ
ਇਨਪੁਟ ਕਾਰਵਾਈਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ, ਮਾਪਿਆ ਜਾ ਸਕੇ,
ਅਤੇ ਦੇਖਿਆ ਗਿਆ। ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਇਹ ਲੰਮਾ ਸਮਾਂ ਹੈ ਜਾਂ ਛੋਟਾ ਸਮਾਂ; ESFJs

ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨਚਾਹੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ
ਉਹਨਾਂ ਨਤੀਜਿਆਂ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਵਿਹਾਰਕ ਹਨ
ਉੱਤੇ ਕੰਟਰੋਲ.
● ਕਿਸੇ ESFJ ਨਾਲ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਪਾਰਦਰਸ਼ੀ ਰਹੋ। ਉਹਨਾਂ ਤੱਕ ਕਿਵੇਂ ਪਹੁੰਚਣਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੋਈ ESFJ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਦਮਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸਮਝਾਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ
ਉਸ ਅੰਤਮ ਟੀਚੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਕਿਵੇਂ
ਇਹਨਾਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਦਾ ਅੰਤਮ ਨਤੀਜੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਵਿਹਾਰਕ ਸਬੰਧ ਹੈ।
● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਯਥਾਸਥਿਤੀ ਪਸੰਦ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਇਹ ਇੱਕ ਦਫਤਰੀ ਨੀਤੀ ਹੈ ਜੋ ਪਹਿਲਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਵੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ,
ਇਹ ਸਮਝਾਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਤਬਦੀਲੀ ਕਿਉਂ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ। ਉਹ ਨਹੀਂ ਹਨ ਗੈਰ-ਵਾਜਬ। ESFJs ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੱਖਰੀ ਚੀਜ਼ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ।
ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਉਹ ਨਵੀਂ ਚੀਜ਼ ਅਤੇ ਵਿਚਕਾਰ ਤਰਕਪੂਰਨ ਸਬੰਧ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ
ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ।

ESFP - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ, ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ
ਨਿੱਘੇ ਅਤੇ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਹੀ ਉਤਸ਼ਾਹੀ, ESFP ਊਰਜਾ ਨਾਲ ਭਰਪੂਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਮੇਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਿਸ਼ਮਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਅਕਸਰ ਉਸ ਅਣਪਛਾਤੇ "ਗੁੰਝਲ" ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਪ੍ਰਭਾਵ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਣ 'ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ESFP ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ:
● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਰੀਰਕ ਇਸ਼ਾਰੇ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਭਾਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ

ਅਜਿਹਾ ਸੁਰ ਜੋ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।
● ਇਹ ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਵਰਤਮਾਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ
ਭਵਿੱਖ ਬਦਲਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੈ। ਉਹ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਹਾਣੀਕਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਪਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਹਕੀਕਤ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ। ਉਹ ਬਹੁਤ ਸ਼ਾਬਦਿਕ ਹਨ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਿਧਾਂਤਕ ਚਰਚਾਵਾਂ, ਉਹ ਜਲਦੀ ਬੋਰ ਹੋਣਗੀਆਂ।
● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਗੱਲ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਫੈਸਲੇ।
● ESFPs ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹਨ
ਲੋਕ। ਉਹ ਜਲਦੀ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਬੋਰ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਹੋਰ ਦਿਲਚਸਪ ਬਣਾਓ।
● ESFP ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੇਂਟਰਾਂ, ਅਦਾਕਾਰਾਂ, ਕਾਮੇਡੀਅਨਾਂ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਰੀਅਰ ਵੱਲ ਖਿੱਚੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ,
ਅਧਿਆਪਕ, ਸਲਾਹਕਾਰ, ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਡਿਜ਼ਾਈਨ, ਫੈਸ਼ਨ, ਪ੍ਰਬੰਧਕ, ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤ, ਫੋਟੋਗ੍ਰਾਫੀ, ਕੋਚ, ਅਤੇ ਕਲੈਰੀਕਲ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਉਤਸ਼ਾਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਗਤੀਵਿਧੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰੇਰਕ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ
ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰੋ।

ENFPs, ENTPs, ESFJs, ਅਤੇ ESFPs ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ
ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸਾਰੇ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਲਗਭਗ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸੁਝਾਅ ਇਹ ਹਨ:
● ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਮਸਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮੁਸਕਰਾਓ ਅਤੇ ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ। ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਜਦੋਂ ਉਹ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਹ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਉੱਚੀ, ਵਧੇਰੇ ਭਾਵਪੂਰਨ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜੀਵੰਤ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਦਰਭ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਜਾਪ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਆਮ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਦੇ ਹਨ।
ਸਵੇਰੇ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੇਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਉਹ ਹਨ
ਬਾਹਰਮੁਖੀ - ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਉਹ ਪਹਿਲਾ ਸੰਬੰਧ ਬਣਾ ਕੇ ਖੁਸ਼ ਹਨ।
● ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਅਤੇ

ਘੇਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਅਤੇ ਬਾਹਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਜੀਵੰਤ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਅੰਦੋਲਨ ਜੋ ਭਾਗੀਦਾਰੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।
● ਪੁੱਛੇ ਗਏ ਸਵਾਲਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਜਵਾਬਦੇਹ ਬਣੋ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਪੁੱਛ ਰਹੇ ਹੋ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਰੱਖੋ। ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਨੂੰ ਆਗਿਆ ਦਿਓ
ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬਾਂ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰੋ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿਓ
ਵਿਸ਼ਾ।
● ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਇਸ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਬੋਲਣ ਦਿਓ।
ਅੰਦਰ ਆਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ। ਇਹ ਉਹ ਹਵਾ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਹਿ ਰਹੇ, ਇਹ ਹੈ
ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ।
● ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ
ਇਹ ਨਿੱਜੀ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇਣ ਜਾਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ ਹੈ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ
ਸਿਰਫ਼ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੱਸਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਓ
ਇੱਕ ਨਿਰਲੇਪ ਢੰਗ ਨਾਲ।
● ਕਿਸੇ ਫੈਸਲੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦੀ ਪੜਚੋਲ ਕਰਨ ਦਿਓ।
ਕਿਸੇ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਦਬਾਅ ਨਾ ਪਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸਿਰਫ਼
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਘਟਾਓ। ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਸੋਚੋ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਪੁੱਛਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦਾ "ਆਖਰੀ" ਕੀ ਹੈ, ਰੌਲਾ ਪਾਉਣ ਦਿਓ।
ਇਸ ਮਾਮਲੇ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣਗੇ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਇਹ ਨਾ ਮੰਨੋ ਕਿ ਉਹ
ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘ ਰਹੇ ਹਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਉਦਾਹਰਣਾਂ।
● ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਕੁਝ ਕਰਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਨਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਕਿ

ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਦਾ ਹਿੱਸਾ, ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ
ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਜਾਂ ਮਨੋਰੰਜਕ ਕਰਨ ਲਈ।
● ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ ਤਾਂ ਕੁਝ ਬਹਿਸ ਅਤੇ ਦਲੀਲਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ
ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ। ਇਸਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਾ ਲਓ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ
ਮੌਜ-ਮਸਤੀ ਕਰਨਾ।
● ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਹੋਰ ਸਮਾਂ ਦਿਓ ਜਦੋਂ ਇਹ
ਸਵਾਲਾਂ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਮੁੱਖ ਨੁਕਤੇ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ
ਉਹ ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਹੋ ਸਕੇ ਜਾਣਕਾਰੀ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।
● ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਹਾਸੇ-ਮਜ਼ਾਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਪਲਾਂ ਦੌਰਾਨ। ਇਹ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਤੋੜਨ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ
ਮਾਹੌਲ।

ESTJ - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਸੋਚਣਾ, ਨਿਰਣਾ ਕਰਨਾ
ਇੱਕ ESTJ ਇੱਕ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਸੋਚਣ ਵਾਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਸਮਝ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਬਾਹਰੀ ਵਿਚਾਰਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਉਹ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਇਹ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਗੱਲਾਂ ਦੱਸ ਰਹੇ ਹਨ, ਪਰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਇਹਨਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਠੋਸ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ESTJ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਪ੍ਰਤੀ "ਡੂ" ਜਾਂ "ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ" ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨਾ ਸੁੱਟੋ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਬਿਲਕੁਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਇਕੱਲੇ ਹੋਣ 'ਤੇ ਵੀ, ਇੱਕ ESTJ ਕਿਸੇ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੇਗਾ।

ਇੱਥੇ ESTJ ਦੀਆਂ ਹੋਰ ਖਾਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ:

● ਉਹ ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੱਥਾਂ 'ਤੇ ਟਿਕੇ ਰਹਿਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ
ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਵਿਸ਼ੇ। ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਯਾਦ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪਿਛਲੇ ਅਤੇ ਵਰਤਮਾਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧੋ।
● ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ESTJ ਕਾਫ਼ੀ ਬੇਪਰਵਾਹ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ
ਸ਼ਾਂਤੀ ਦੀ ਖ਼ਾਤਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮਿੱਠਾ ਕਰਨ ਲਈ। ਉਹ ਧੁਨ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਗੇ
ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ਬਦ, ਪਰ ਇਹ ਅਜੇ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਤਿੱਖਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜੋ
ਸਮਾਜਿਕ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੇ ਆਦੀ ਹਨ।
● ਇਹ ਉਹ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਬਹਿਸਾਂ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਫਿਰ ਵੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੋਸਤਾਨਾ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ।
ਉਹ ਦਲੀਲ ਭਰਪੂਰ ਭਾਸ਼ਣ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ
ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਕਹੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਸੀ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਲਈ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ● ਉਹ ਵੀ ਉਹ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ
ਸਥਿਤੀ। ਜੇਕਰ ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ, ਫਿਰ ਇੱਕ ESTJ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੋਵੇਗਾ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਹੋਵੇਗਾ
ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਵੇਲੇ ਬੇਆਰਾਮ।
● ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ESTJs ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਕਰੀਅਰਾਂ ਵੱਲ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ: ਮੈਨੇਜਰ, ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕ, ਜੱਜ, ਵਿੱਤੀ ਅਧਿਕਾਰੀ, ਅਧਿਆਪਕ, ਬੀਮਾ ਏਜੰਟ,
ਅੰਡਰਰਾਈਟਰ, ਅਤੇ ਨਰਸਿੰਗ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕ।

ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ESTJ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਜੁੜਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇਸ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ? ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਹਨ:

● ਉਹ ਚਾਰਟਾਂ, ਗ੍ਰਾਫਾਂ, ਜਾਂ ਚਿੱਤਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ESTJs
ਕਿਸੇ ਵਿਚਾਰ, ਵਿਚਾਰ, ਜਾਂ ਏ ਦੀਆਂ ਵਿਜ਼ੂਅਲ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀਆਂ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰ ਕਦਰ ਕਰੇਗਾ ਸਮੱਸਿਆ।
● ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੰਭਾਵਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਕੇ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ
ਸੰਭਾਵਿਤ ਜਵਾਬਾਂ ਨਾਲ ਸਮਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਹਨ
ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਚਾਰ-ਵਟਾਂਦਰਾ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ENFJ - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸਹਿਜ, ਭਾਵਨਾਤਮਕ, ਨਿਰਣਾਇਕ
ਜਦੋਂ ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਕਾਫ਼ੀ ਨਿੱਘੇ ਅਤੇ ਦਿਲਚਸਪ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ENFJ ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ "ਅਸੀਂ" ਅਤੇ "ਸਾਨੂੰ" ਦੀ ਬਹੁਤ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਬਾਹਰੀ ਲੋਕ ਏਕਤਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਾਂਝੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਹਨ। ਸ਼ੱਕੀ ENFJ ਨਾਲ ਹੋਣ 'ਤੇ ਇੱਥੇ ਕੀ ਦੇਖਣਾ ਹੈ:
● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਡੂੰਘੀ ਗੱਲਬਾਤ ਪਸੰਦ ਹੈ ਜੋ ਸਾਰੇ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਬਾਰੇ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਉਹ ਸਹਿਜ ਹਨ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ
ਭਵਿੱਖ।
● ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਮੂਡ, ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।
ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ। ਉਹ ਚੰਗੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ
ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਉਹੀ ਮਿਲੇ ਜਿਸਦੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲੋੜ ਹੈ
ਗੱਲਬਾਤ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਟੀਚਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ
ਰੁੱਝੇ ਹੋਏ ਹਨ ਅਤੇ ਕੋਈ ਵੀ ਬੋਰ ਜਾਂ ਛੱਡਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।
● ਜਦੋਂ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਹ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰੇਰਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ,
ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਹ ਦੋਵੇਂ ਚੰਗੀ ਚੀਜ਼ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ
ਅਤੇ ਇੱਕ ਬੁਰੀ ਗੱਲ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਕਈ ਵਾਰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਗ੍ਰਹਿਣਸ਼ੀਲ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੋ, ਹਾਲਾਂਕਿ,

ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।
● ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸੰਚਾਰਕਾਂ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ, ENFJs ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਹਿਣ ਲਈ ਸੰਖੇਪ ਅਤੇ ਅਲੰਕਾਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ
ਜਿਸ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਉਹ ਭਾਵੁਕ ਹਨ, ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਹੀ ਟਿਊਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ
ਅਤੇ ਇੱਕ ਟੈਂਜੈਂਟ 'ਤੇ ਚਲੇ ਜਾਓ।
● ਉਹ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ENFJ ਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲਗਾਤਾਰ ਜੁੜੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਹ ਤਕਨੀਕੀ ਤੋਂ ਬਚਦੇ ਹਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ
ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ।
● ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਆਮ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਅਧਿਆਪਕ, ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ, ਸਲਾਹਕਾਰ,
ਪਾਦਰੀ, ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧੀ, ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤ, ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਕੋਆਰਡੀਨੇਟਰ,
ਲੇਖਕ, ਸੰਗੀਤਕਾਰ, ਅਤੇ ਧਾਰਮਿਕ ਵਰਕਰ।

ENTJ - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸਹਿਜ, ਸੋਚਣ ਵਾਲਾ, ਨਿਰਣਾ ਕਰਨ ਵਾਲਾ
ENTJ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੋਚਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰ ਦੇਣਗੇ ਕਿ ਉਹ ਦੂਰਦਰਸ਼ੀ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਬਾਹਰੀ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਬੋਲਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਜਾਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੌਰਾਨ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ; ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਹੱਥ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਸੰਭਾਲਦੇ ਹਨ, ਕਿਉਂਕਿ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਠੋਸ ਸਥਿਤੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ENTJ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ:
● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਦੱਸਣਾ ਪਸੰਦ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਇਹਨਾਂ ਦੌਰਾਨ
ਗੱਲਬਾਤ, ਉਹ ਇੰਝ ਜਾਪ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਸਖ਼ਤ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਲੇਟ ਰਹੇ ਹਨ ਨਿਰਣਾ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿ ਉਹ ਜਲਦੀ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਹੈ
ਬਸ ਇਹ ਕਿ ਉਹ ਨਵੀਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ। ● ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਿਧਾਂਤਾਂ 'ਤੇ ਬਹਿਸ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਬਹਿਸ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਤਾਕਤਾਂ

ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਕਨੀਕੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸਿਧਾਂਤਕ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਝੂਠ ਬੋਲਦੇ ਹਨ ਬਹਿਸ ਦਾ।
● ਜੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਜੀਬ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਨਾ ਦੇਖੋ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ,
ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ENTJ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਨੋਟਸ ਲੈਣਾ ਵੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ,
ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਚਾਰਟ ਬਣਾਓ, ਜਾਂ ਚਿੱਤਰ ਬਣਾਓ।
● ਉਹ ਜਲਦੀ ਸੋਚਣ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਵਿਚਾਰ ਤੇ ਛਾਲ ਮਾਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ
ਇਹ ਚਰਚਾਵਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ, ਉਹ ਜੋ ਗੱਲਾਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਉਲਝਣ ਵਾਲੀਆਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ
ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀਆਂ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ
ਫੈਸਲੇ ਬੇਤੁਕੇ ਜਾਪਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹ ਸਾਰੇ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ
ਇੱਕ ਲੰਬੀ ਮਿਆਦ ਦੀ ਯੋਜਨਾ।
● ਉਹ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਮਾੜੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਦਰਅਸਲ, ਉਹ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਗੁਪਤ ਰੱਖਣਾ, ਅਕਸਰ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਅਪ੍ਰਸੰਗਿਕ ਸਮਝਣਾ ਜਾਂ
ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਗੈਰ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ।
● ਇਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਲੋਕ CEO, ਸੰਸਥਾਪਕਾਂ ਵਜੋਂ ਕਰੀਅਰ ਵੱਲ ਖਿੱਚੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਸੰਸਥਾਵਾਂ, ਉੱਦਮੀ, ਵਕੀਲ, ਜੱਜ, ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ,
ਬੈਂਕਰ, ਵਿਗਿਆਨੀ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਕ।

ESTP - ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਸੰਵੇਦਨਾ, ਸੋਚਣਾ, ਸਮਝਣਾ ਉਹ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਹਨ ਇਸ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੋਸਤਾਨਾ ਅਤੇ ਜੀਵੰਤ ਗੱਲਬਾਤ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਨਾਲ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਸਰੀਰਕ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਪਸੰਦ ਆਉਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿਲਚਸਪ ਹਾਵ-ਭਾਵਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਵੱਲ ਖਿੱਚਣਗੇ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਤੇਜ਼ ਬੁੱਧੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ।

ਇੱਥੇ ESTP ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ:
● ਉਹ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਹਾਣੀਕਾਰ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਹੈ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤੰਦਰੁਸਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ-

ਜ਼ਮੀਨੀ ਅਤੇ ਸ਼ਾਬਦਿਕ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੋਲਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵਿੱਚ ਇਹ ਗੱਲ ਸਾਫ਼ ਹੈ ਕਿ
ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।
● ਦਰਅਸਲ, ESTPs ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਗੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਤਾ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹਨ
ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਢੰਗ-ਤਰੀਕੇ। ਇਸਦਾ ਸਿੱਧਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਉਹ
ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਮੁਸਕਰਾਉਣ, ਹਸਾਉਣ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਬਿਲਕੁਲ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਜਾਣਨਾ ਅਤੇ ਕਹਿਣਾ ਹੈ
ਬਿਹਤਰ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਉਹ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਬੁਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।
● ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ESTP ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਲੁਕੋ ਕੇ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਅੰਦਰ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਹਿਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ
ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਿੱਟੇ ਕੱਢੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ● ਜਦੋਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਬਹੁਤ ਬੇਆਰਾਮ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹ ਕਹਾਣੀਆਂ ਦੀ ਅਦਲਾ-ਬਦਲੀ ਕਰਨ ਜਾਂ ਅਨੁਭਵ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖੁਸ਼ ਹਨ।
ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ।
● ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ 100 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ESTP ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧੀਆਂ, ਪੈਰਾਮੈਡਿਕਸ, ਕੰਪਿਊਟਰ ਟੈਕਨੀਸ਼ੀਅਨ, ਕਿਸਾਨ,
ਮਜ਼ਦੂਰ, ਸੇਵਾ ਕਰਮਚਾਰੀ, ਜਾਸੂਸ, ਫੌਜੀ, ਆਡੀਟਰ, ਕਾਮੇਡੀਅਨ,
ਸ਼ਿਲਪਕਾਰੀ ਕਾਮੇ, ਅਤੇ ਆਵਾਜਾਈ ਕਰਮਚਾਰੀ।

ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਇੱਥੇ ESTP ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਹਨ:
● ਇਸਨੂੰ ਦੋਸਤਾਨਾ ਅਤੇ ਸਿੱਧਾ ਰੱਖੋ। ਸਾਦਗੀ ਇੱਥੇ ਕੁੰਜੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬੇਲੋੜਾ ਵੇਰਵਾ ਨਹੀਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਬਣਾ ਦੇਵੇਗਾ ESTP ਦਿਲਚਸਪੀ ਗੁਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਰੱਖੋ ਅਤੇ
ਆਪਣੇ ਦਾਅਵੇ ਦੇ ਸਮਰਥਨ ਵਿੱਚ ਸਬੂਤ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ।

● ਹਾਲਾਂਕਿ ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਹੈ—ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ESTP ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਕਈ ਵਿਕਲਪ ਸੁਝਾਓ ਜੋ ESTP ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਹੈ ਅਜੇ ਵੀ ਕੱਚੇ ਤੱਥਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਪਰ ਉਹ ਇਸ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰੇਗਾ
ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਰੱਖੇ ਗਏ ਵਿਕਲਪ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਫੈਸਲੇ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰੇਗਾ ਉਸਨੂੰ।
● ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਤਰਕਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਦੇ ਢੰਗ ਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਘੱਟ ਨਾ ਸਮਝੋ। ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਮਤਲਬ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ 'ਤੇ ਸਵਾਲ ਨਹੀਂ ਉਠਾ ਸਕਦੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਸ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣਾ ਪਵੇਗਾ
ਉਹ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਪਹੁੰਚੇ। ESTP ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਨੰਦ ਮਾਣੇਗਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਬਿੰਦੂ A ਤੋਂ ਬਿੰਦੂ B ਤੱਕ ਕਿਵੇਂ ਪਹੁੰਚੇ।
● ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਪੱਖ 'ਤੇ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਕਦੇ ਵੀ ESTP ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਨਾ ਕਰੋ। ਨਾ ਕਰੋ
ਇੱਕ ਸਮਾਂ ਸਾਰਣੀ ਜਾਂ ਕੰਮ ਦਾ ਚਾਰਟ ਲਗਾਓ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਗੇ
ਰਾਹੀਂ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਤਰਕਪੂਰਨ ਵਿਆਖਿਆਵਾਂ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ।

ENFJs, ENTJs, ESTJs, ਅਤੇ ESTPs ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ
ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਇੰਚਾਰਜ ਰਹਿਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਮੁਸ਼ਕਲ ਨਹੀਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ। ਇਹ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਘੁੰਮ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਰੰਤ ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਆਪਣੇ ਵੱਲ ਖਿੱਚ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਇੰਨੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਇੱਥੇ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਮਸਕਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਦੋਸਤਾਨਾ ਪਰ ਸੰਖੇਪ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ। ਇਹਨਾਂ ਬਾਹਰੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਪਰਕ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਜਦੋਂ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਵੀ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਇਹੀ ਗੱਲ ਉਦੋਂ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦਿਨ ਭਰ ਦੇ ਕੰਮ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਮਾਜਿਕ ਸਮਾਗਮ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਲਵਿਦਾ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ।
ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਿੱਧਾ ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ। ਸੋਚ-ਸਮਝ ਕੇ ਜੋ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਜਲਦੀ ਬੋਲੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਿਉਂ।
ਉਹ ਮੁੱਦੇ ਨੂੰ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਭਟਕਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਭਾਸ਼ਣ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨਗੇ।

ਅਧਿਆਇ 5: ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ

ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਨੂੰ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਵਜੋਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਆਦਾਨ-ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਅੱਜ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ: ਪੈਸਿਵ, ਹਮਲਾਵਰ, ਪੈਸਿਵ-ਹਮਲਾਵਰ, ਅਤੇ ਜ਼ੋਰਦਾਰ। ਇਹਨਾਂ ਚਾਰਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਅੰਤਰ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਜਿਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪਹੁੰਚਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਉਹ ਇਸ 'ਤੇ ਅਸਰ ਪਾਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪ੍ਰਤੀ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ।
ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਝਣੀ ਪਵੇਗੀ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕਲੇ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਬੰਨ੍ਹ ਸਕਦੇ। ਲੋਕ ਉਹਨਾਂ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਆਪਣੇ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਵੀ ਬਦਲਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਨੂੰ ਜਿਵੇਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਵਰਗੀਕ੍ਰਿਤ ਕਰਨਾ ਅਕਸਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅੱਜ ਇੱਥੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਸਮਾਂ ਹਨ:

ਪੈਸਿਵ
ਪੈਸਿਵ ਸੰਚਾਰ ਸਭ ਕੁਝ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਬਾਰੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਹਿੰਦੇ, ਤੁਸੀਂ ਇਸ 'ਤੇ "ਇਸ਼ਾਰਾ" ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਇਸ਼ਾਰਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਨੀਵਾਂ ਰੂਪ ਹੈ ਅਤੇ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਨੇਹਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ 'ਤੇ ਬੋਝ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਿੱਧੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸਿਵ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਸੰਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਭੇਜੀ ਗਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਸਹੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੇ। ਇਹ ਸਮੱਸਿਆ ਵਾਲਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਆਖਿਆ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਛਤ ਸੰਦੇਸ਼ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ। ਇਸ ਨਾਲ ਟਕਰਾਅ, ਗਲਤਫਹਿਮੀ, ਅਤੇ ਕਈ ਵਾਰ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਵੱਲੋਂ ਨਾਰਾਜ਼ਗੀ ਵੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪਤਾ ਲੱਗੇਗਾ ਕਿ ਕੋਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਜੋ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ ਉਸ ਤੋਂ ਕੁਝ ਵੱਖਰਾ ਦੱਸਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ? ਪੈਸਿਵ ਸੰਚਾਰ ਵਿੱਚ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾਵਾਂ ਦੱਸਦੀਆਂ ਹਨ:

ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਦੀ ਘਾਟ ਜਾਂ ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ।
ਮੋਢੇ ਢਿੱਲੇ ਪੈਣਾ ਅਤੇ ਪਿੱਛੇ ਝੁਕਣਾ।
ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਨੀਵਾਂ ਰੱਖੋ।
ਧੀਮੀ ਆਵਾਜ਼
ਕੁਝ ਸ਼ਬਦਾਂ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣਾ
ਉਹ ਜੋ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਉਸਨੂੰ ਸੰਚਾਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਵਾਕਾਂ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।
"ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ" ਜਾਂ "ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਹਰ ਕੋਈ ਖੁਸ਼ ਹੈ" ਵਰਗੇ ਵਾਕ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਉਹ ਵਹਾਅ ਦੇ ਨਾਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।
ਹਮਲਾਵਰ
ਹਮਲਾਵਰ ਸੰਚਾਰ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਅਣਡਿੱਠ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਹਮਲਾਵਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੱਸ ਸਕੋਗੇ। ਇਸਦੇ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸੰਕੇਤ ਹਨ:

ਉੱਚੀ ਅਤੇ ਮੰਗ ਵਾਲੀ ਆਵਾਜ਼
ਧਮਕੀਆਂ, ਆਲੋਚਨਾਵਾਂ, ਦੋਸ਼, ਡਰਾਉਣਾ, ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਚਾਲ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਹਮਲਾਵਰ ਰੁਖ
ਤੀਬਰ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ

ਹਮਲਾਵਰ ਸੰਚਾਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਕਿਉਂਕਿ ਹਮਲਾਵਰਤਾ ਨੂੰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਵਜੋਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਟਕਰਾਅ ਤੱਕ ਫੈਲ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਹਾਲਾਤਾਂ, ਪ੍ਰਤੀਕ੍ਰਿਆਵਾਂ ਜਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਉਹ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਪੈਸਿਵ-ਅਗਰੈਸਿਵ
ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਪੈਸਿਵ-ਅਗਰੈਸਿਵ ਤਰੀਕਾ ਸ਼ਾਇਦ ਭੇਜਣ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਦੋਵਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੈ। ਇਹ ਦੋ ਪਿਛਲੀਆਂ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸੂਖਮ ਸੁਮੇਲ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਸਤ੍ਹਾ 'ਤੇ ਪੈਸਿਵ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਪਰ ਪੈਸਿਵਟੀ ਦੀ ਪਰਤ ਹੇਠ ਹਮਲਾਵਰਤਾ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਮਿਲਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਦੇ ਖਾਸ ਲੱਛਣ ਕੀ ਹਨ? ਇਹਨਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ:

ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਸਾਹਾਂ ਵਿੱਚ ਬੁੜਬੁੜਾਉਣਾ ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਸਹਿਮਤ ਹੋਣਾ ਪਰ ਕੁਝ ਹੋਰ ਕਰਨਾ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦੇ ਵਿਰੋਧ ਜਾਂ ਝਿਜਕ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਹੋਂਦ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਨਾ
ਚੁੱਪ ਇਲਾਜ
ਅਫਵਾਹਾਂ ਫੈਲਾਉਣਾ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਦੀ ਪਿੱਠ ਪਿੱਛੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨਾ। "ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ, ਪਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਇਹ ਪਸੰਦ ਨਾ ਆਵੇ।"

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਪੈਸਿਵ-ਅਗਰੈਸਿਵ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਅਕਸਰ ਬੇਵੱਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਅਟਕ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਲ ਕਾਫ਼ੀ ਪੈਸਿਵਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਪੈਸਿਵ-ਅਗਰੈਸਿਵ ਸੰਚਾਰ ਵੱਲ ਇੱਕ ਕਦਮ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਕੁਝ ਲੋਕਾਂ ਲਈ, ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਡਿਫਾਲਟ ਸੈਟਿੰਗ ਹੈ।

ਜ਼ੋਰਦਾਰ
ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ, ਇਹ ਸ਼ਾਇਦ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵੀ ਹੈ। ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਠੇਸ ਪਹੁੰਚਾਏ ਬਿਨਾਂ (ਉਮੀਦ ਹੈ) ਸੰਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਟੀਚਾ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਜਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਉਦੋਂ ਸਤ੍ਹਾ 'ਤੇ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ, ਵਿਚਾਰਾਂ, ਭਾਵਨਾਵਾਂ, ਇੱਛਾਵਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ - ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਰਗੜ ਦੇ। ਟੀਚਾ ਇੱਕ ਸੰਤੁਲਨ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਸਾਰੀਆਂ ਧਿਰਾਂ ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਸਮੱਗਰੀ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਆ ਜਾਣ।

ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਇੱਕ ਦ੍ਰਿੜ ਸੰਚਾਰਕ ਵਿੱਚ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਗੁਣ ਹੁੰਦੇ ਹਨ: "ਮੈਂ" ਕਥਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਦੇ ਉਲਟ, ਇਹ ਸੁਆਰਥ ਦਾ ਅਨੁਵਾਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਬਲਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ ਦੋਸ਼ ਲਗਾਏ ਬਿਨਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮਾਣਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। "ਮੈਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ" ਜਾਂ "ਮੈਂ

ਬੇਵੱਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ" ਵਰਗੇ ਸ਼ਬਦ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਕਰਨ ਲਈ ਜਗ੍ਹਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਵਿਵਹਾਰਾਂ ਅਤੇ ਉਸ ਭਾਵਨਾ ਦੇ ਨਾਲ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਵਿਵਹਾਰਾਂ 'ਤੇ ਮਾਲਕੀ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ। ਸੰਪਰਕ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨਾਲ ਸਹਿਜ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਰੀਰਕ ਸੰਪਰਕ। ਮੁਸਕਰਾਓ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮੁਦਰਾ ਅਪਣਾਓ। ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੋ ਪਰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਮਿਲੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦ੍ਰਿੜ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਇਤਰਾਜ਼ ਨੂੰ ਬਿੰਦੂ ਦਰ ਬਿੰਦੂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਹੱਲ ਕਰਨਾ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜੋ ਕਿਹਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਦੁਹਰਾਓ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੰਬੋਧਨ ਕਰੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਉਠਾਏ ਗਏ ਸਾਰੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਲੈਂਦੇ। ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸਦੇ ਲਾਭ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨ ਦਾ ਸੱਦਾ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ।
ਆਪਣੀ ਸੁਰ ਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਅਤੇ ਨੀਵਾਂ ਰੱਖੋ, ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਹੰਕਾਰ ਜਾਂ ਉੱਤਮਤਾ ਦੇ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਲੋਕ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਸਿਰਫ਼ ਬੁਲਾਰੇ ਦੇ ਕਾਰਨ ਜਾਂ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਕਾਰਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਓਨਾ ਹੀ ਕੋਮਲ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਿੰਨਾ
ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਤੀ ਵਧੇਰੇ ਸਵਾਗਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੈ।

ਅਧਿਆਇ 6: ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਝੂਠ ਪੜ੍ਹਨਾ

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵੇਲੇ ਸਭ ਤੋਂ ਕੀਮਤੀ ਹੁਨਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਦੋਂ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਮੰਨੋ - ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ ਕਿ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕਦੋਂ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ ਹੈ। ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਝੂਠ ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ, ਕੁਝ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਖਾਸ "ਦੱਸਦੇ" ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਆਪਣਾ ਨੱਕ ਖੁਰਚਣਾ ਜਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਉਂਗਲਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਬੁਰਸ਼ ਕਰਨਾ। ਜੋ ਲੋਕ ਪੋਕਰ ਖੇਡਦੇ ਹਨ ਉਹ ਅਕਸਰ ਇਹ ਦੇਖਣ ਲਈ ਇਹਨਾਂ "ਦੱਸਦੇ" ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਬਾਜ਼ੀ ਨਾਲ ਮੇਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਇਹ ਮੁਸ਼ਕਲ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੇਗਾ।
ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਝੂਠ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਇੱਕ ਸਹੀ ਵਿਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਵੇਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਇਸੇ ਲਈ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਦੀ ਸੱਚਾਈ ਬਾਰੇ ਓਨੀ ਹੀ ਸਹੀ ਹੋਵੇਗੀ।

ਇਸ ਲਈ, ਜੇ ਅਜਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮਾਹਿਰਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਦੇ ਖਾਸ ਲੱਛਣ ਇੱਥੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਮੂਲ ਰੇਖਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ
ਇੱਕ ਗੱਲ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬਾਡੀ ਲੈਂਗਵੇਜ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ "ਬੇਸਲਾਈਨ" ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਤੇ ਨਾ ਕਿਤੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਬੇਸਲਾਈਨ ਸਿਰਫ਼ "ਆਮ" ਤਰੀਕਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਸੱਚਾ ਅਤੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਬਿਲਕੁਲ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ? ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਬੇਸਲਾਈਨ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਦੋਂ ਚਰਿੱਤਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਯਕੀਨਨ, ਤੁਸੀਂ ਅਜਨਬੀਆਂ ਨਾਲ ਭਰੇ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਮਰੇ ਦਾ ਇੱਕ ਆਮ "ਪੜ੍ਹਨਾ" ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਆਪਣੇ ਨੇੜੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਅਕਸਰ ਸੌਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਹਵਾਲਾ ਬਿੰਦੂ ਹੈ, ਇਸਨੂੰ ਸਰਲ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ।

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ "ਝੂਠ ਬੋਲਣ" ਵਾਲੇ ਇਸ਼ਾਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਆਮ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਵਾਲਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਦੇਖਣ ਦਾ ਇਹ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਹੇ ਹਨ, ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦਾ ਇੱਕ ਹਿੱਸਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਹੱਥ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ
ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇਸ਼ਾਰੇ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦਾ ਇੱਕ ਕੁਦਰਤੀ ਹਿੱਸਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਰੀਰ ਕਹਾਣੀ ਸੁਣਾਉਣ ਜਾਂ ਸੁਨੇਹਾ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਦਿਮਾਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਉਲਟ, ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਕਹਾਣੀ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਸਰੀਰ ਫੜਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਝੂਠ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਆਪਣੀ ਗੱਲ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣ ਲਈ ਇਸ਼ਾਰੇ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਵੀ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ ਕਿ ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਅਕਸਰ ਦੋਵੇਂ ਹੱਥ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸੱਚੇ ਲੋਕ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹੱਥ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ 2015 ਦੇ ਅਦਾਲਤੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਗਵਾਹੀ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਨੋਟ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।
ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਚੇਤ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰੱਖਣਾ ਹੈ। ਇਹ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਰੱਖਣ ਦੇ ਇੱਕ ਅਚੇਤ ਤਰੀਕੇ ਵਾਂਗ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਆਪਣੀ ਜੇਬ ਵਿੱਚ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਨੇੜੇ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਹਥੇਲੀਆਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੁਝ ਗੁਪਤ ਰੱਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਦੋ ਤਰੀਕੇ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹਨ: ਉਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ।

ਖੁਜਲੀ ਅਤੇ ਬੇਚੈਨੀ
ਇੱਕ ਆਮ ਧਾਰਨਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਝੂਠ ਬੋਲਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣਾ ਨੱਕ ਖੁਰਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ 100% ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ - ਪਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਯੋਗ ਹੈ। ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਆਪਣੀ ਸੀਟ 'ਤੇ ਖੁਜਲੀ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਜਾਂ ਬੇਚੈਨੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ; ਸਰੀਰ ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਭਟਕਾਉਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਵੇਲੇ, ਲੋਕ ਅਕਸਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਘਬਰਾ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ

ਕਾਰਨ ਆਟੋਨੋਮਿਕ ਨਰਵਸ ਸਿਸਟਮ ਉਤਰਾਅ-ਚੜ੍ਹਾਅ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਝਰਨਾਹਟ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਹੱਦ ਤੱਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਸਾਂ ਵਰਗਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਜਵਾਨੀ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਪਸੰਦੀਦਾ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਨੇੜੇ ਬੈਠਦੇ ਹੋ।
ਹਾਲਾਂਕਿ, ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਖੁਜਲੀ ਵਾਲੀ ਹਰਕਤ ਨੱਕ ਖੁਰਕਣਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਝੂਠ ਬੋਲਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਾਲਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਆਪਣੀਆਂ ਉਂਗਲਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਨੋਟਬੁੱਕ 'ਤੇ ਲਿਖ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਰਤੀ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਤਕਨੀਕ - ਉਹ ਆਪਣੇ ਫ਼ੋਨਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡਦੇ ਹਨ।

ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ
ਬੇਸ਼ੱਕ, ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਚਿਹਰਾ ਖੁਦ ਕਿਵੇਂ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅੱਖਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦੱਸ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੋਂ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਦੋਂ ਉਹ ਦੂਰ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੇਖਣਾ ਜਾਂ ਬਿਲਕੁਲ ਨਾ ਦੇਖਣਾ ਝੂਠ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਝੂਠ ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਮਿਲਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ "ਸੋਚਦੇ ਹਨ" ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇਮਾਨਦਾਰੀ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਵੇਗਾ। ਗੈਰ-ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਝੂਠੇ ਝੂਠ ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ ਦੂਰ ਦੇਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਰਾਹੀਂ ਨਿਰਣਾ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇਹ ਥੋੜ੍ਹਾ ਉਲਝਣ ਵਾਲਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇੱਕ ਬੇਸਲਾਈਨ ਹੋਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੈਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਦੱਸਾਂਗਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ PLOS One ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ 2012 ਦੇ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇਸ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਮਿੱਥ ਨੂੰ ਰੱਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿ ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਵੇਲੇ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿੱਥੇ ਦੇਖਦਾ ਹੈ। ਮਿੱਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕੁਝ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਖੱਬੇ ਪਾਸੇ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੁਝ ਯਾਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਹੀ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਲੋਕ ਜਿਸ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਉਹ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਣ ਕਰਕੇ, ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿ ਦਿਸ਼ਾ 'ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧਿਆਨ ਨਾ ਦਿਓ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਤੌਰ-ਤਰੀਕਿਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ।

ਰੰਗ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ

ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇਸਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਵਾਪਰਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਦੇ ਹੋ। ਲੋਕ ਲਾਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਲੋਕ ਲਾਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਲੋਕ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਪੀਲੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਲੋਕ ਉਦੋਂ ਪੀਲੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਘਬਰਾ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜਦੋਂ ਚਮੜੀ ਲਾਲ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਗੁੱਸੇ ਜਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਕਿਸ਼ੋਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਪਿਆਰੇ ਦੇ ਕੋਲ ਬੈਠਣ 'ਤੇ ਲਾਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਟੀ ਜ਼ੋਨ ਵਿੱਚ ਪਸੀਨਾ ਆਉਣਾ
ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ ਵੱਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਟੀ ਜ਼ੋਨ ਨੱਕ ਦੇ ਖੇਤਰ ਅਤੇ ਮੱਥੇ ਦੇ ਪਾਰ ਅਤੇ ਫਿਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂੰਹ ਤੱਕ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਪਸੀਨਾ ਆਉਣਾ ਕਾਫ਼ੀ ਆਮ ਹੈ ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਉਹ ਇਸ ਬਾਰੇ ਘਬਰਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਧੁਨ
ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਅਸੀਂ ਇੱਥੇ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਚਾਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਪਰ ਆਵਾਜ਼ ਦਾ ਸੁਰ ਅਜੇ ਵੀ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੂਚਕ ਹੈ, ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ। ਘਬਰਾਏ ਹੋਏ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਉੱਚੀਆਂ ਆਵਾਜ਼ਾਂ ਨਿਕਲਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਵੋਕਲ ਕੋਰਡਜ਼ ਕੱਸ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਖਾਸ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਘਬਰਾਏ ਹੋਏ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਚੀਕਣਾ, ਹਕਲਾਉਣਾ, ਜਾਂ ਕੁਝ ਟੁੱਟੇ ਹੋਏ ਸ਼ਬਦ ਵੀ ਨਿਕਲ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਬੋਲੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣਾ ਗਲਾ ਸਾਫ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਕਿ ਘਬਰਾਹਟ ਦਾ ਵੀ ਸੰਕੇਤ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਉਲਟ, ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਉੱਚੀ ਅਤੇ ਗੂੰਜਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਾਂ ਗੁੱਸੇ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਅਚਾਨਕ ਤਬਦੀਲੀ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਰੱਖਿਆਤਮਕਤਾ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਸੰਭਾਵਿਤ ਗਲਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

ਮੂੰਹ
ਬੁੱਲ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡਣਾ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਿੱਛੇ ਵੱਲ ਘੁਮਾਉਣਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਲਗਭਗ ਗਾਇਬ ਨਾ ਹੋ ਜਾਣ, ਇੱਕ ਹੋਰ ਚੰਗਾ ਸੰਕੇਤ ਹੈ। ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭੁੱਲ ਕੇ ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਲੋਕ ਸਰੀਰਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਬੁੱਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਿੱਚ ਕੇ ਕਿਸੇ ਸ਼ਬਦ ਜਾਂ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਇਹ ਦੂਜੇ ਤਰੀਕੇ

ਨਾਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਵਿਰੋਧ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।

ਸ਼ਬਦ ਖੁਦ
ਦੁਬਾਰਾ ਫਿਰ, ਅਸੀਂ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਤਰੀਕੇ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਅਜੇ ਵੀ ਸਾਰੇ ਆਧਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਝੂਠੇ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਮੇਲ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜੇ ਵੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਖੁਦ ਸੁਣਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਦਰਸਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸੱਚਾਈ ਬਾਰੇ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਝੂਠਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕੁਝ ਆਮ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

"ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ..."
"ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ..."
“ਓਹ…”
"ਜਿਵੇਂ..."
“ਉਮ…”

ਅਧਿਆਇ 7: ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ

ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਝੂਠ ਬੋਲਣ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਸੀ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਦੱਸਿਆ ਜਾਵੇ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤਾਂ ਘੱਟ ਜਾਂ ਵੱਧ ਕਿਵੇਂ ਪਤਾ ਲੱਗੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ "ਹਾਊਸ" ਦੇਖਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਮਸ਼ਹੂਰ ਡਾਕਟਰ ਗ੍ਰੈਗਰੀ ਹਾਊਸ ਦਾ ਇੱਕ ਹਵਾਲਾ ਯਾਦ ਆਵੇਗਾ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ: "ਹਰ ਕੋਈ ਝੂਠ ਬੋਲਦਾ ਹੈ; ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਪਰਿਵਰਤਨਸ਼ੀਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੀ।"
ਇਸ ਲਈ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਕਦੋਂ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਪਰ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਬਾਰੇ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਹੇ ਹਨ, ਉਹ ਕੀ ਲੁਕਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਝੂਠ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਕੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹੈ?
ਇਸ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਮੁੱਖ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਅੰਤਮ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਹਾਈਵੇਅ 'ਤੇ ਗੱਡੀ ਚਲਾਉਣ ਵਾਂਗ ਸੋਚੋ। ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਇੱਕ ਮੰਜ਼ਿਲ ਵੱਲ ਗੱਡੀ ਚਲਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਮੁੱਖ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਗੱਡੀ ਚਲਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ 100% ਯਕੀਨ ਨਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ, ਝਪਕਣ ਵਾਲੇ ਝਪਕਣ, ਲੇਨ 'ਤੇ ਸਥਿਤੀ, ਆਦਿ 'ਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਤੋਂ ਸਹੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਡਰਾਈਵਿੰਗ ਨੂੰ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਝੂਠ ਬੋਲਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦਾ "ਅੰਤ ਖੇਡ" ਕੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਝੂਠ ਕੀ ਹੈ।

ਇਹ ਥੋੜ੍ਹਾ ਹੋਰ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦੇ ਸਮੇਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਸਹਿਣ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਨੋਟ, ਮਨੋਰਥਾਂ ਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਲਈ ਸੁਚੇਤ ਜਾਂ ਅਚੇਤ ਗਤੀਸ਼ੀਲ ਕਾਰਕਾਂ ਵਜੋਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮਨੋਰਥ ਉਹ ਕਾਰਨ ਹਨ ਜੋ

ਅਸੀਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਵਿਵਹਾਰ ਖੁਦ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਜਾਂ ਉਹ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਮਾਸਲੋ ਦੀ ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਪਦ-ਅਨੁਕ੍ਰਮ
ਇਹ ਸ਼ਾਇਦ ਮਨੁੱਖੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਪੁਰਾਣੇ ਤਰਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਇਹ ਸੰਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਕੀ ਹੈ? ਮਾਸਲੋ ਦਾ ਲੋੜਾਂ ਦਾ ਪਦ-ਨਿਰਮਾਣ ਪੋਸ਼ਣ ਪਿਰਾਮਿਡ ਵਰਗਾ ਹੈ। ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਨੋਰਥਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਹੇਠਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹੇਠਲੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਚਲਿਤ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਬੁਨਿਆਦੀ ਮਨੁੱਖੀ ਲੋੜਾਂ ਦੇ ਪੰਜ ਪੱਧਰ ਹਨ, ਜੋ ਹੇਠਾਂ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਹ ਹਨ: ਸਰੀਰਕ, ਸੁਰੱਖਿਆ, ਪਿਆਰ/ਸੰਬੰਧ, ਸਤਿਕਾਰ, ਅਤੇ ਸਵੈ-ਪ੍ਰਮਾਣੀਕਰਨ।

ਇੱਥੇ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਸੰਖੇਪ ਝਾਤ ਹੈ:

ਸਰੀਰਕ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ
ਇਹ ਮੁੱਖ ਹਿੱਸੇ ਹਨ ਜੋ ਬਚਾਅ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮਾਸਲੋ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਮਨੁੱਖਾਂ ਨੂੰ ਉੱਚ ਪੱਧਰਾਂ 'ਤੇ ਚੜ੍ਹਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹਨਾਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤਾਂ ਇਹ ਸਰੀਰਕ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹਨ? ਇਹ ਹਨ:

ਹੋਮਿਓਸਟੈਸਿਸ, ਜਾਂ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਰੀਰ ਦਾ ਸੰਤੁਲਨ ਜੋ ਇਸਦੀ ਜੀਵਤ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।
ਸਿਹਤ
ਭੋਜਨ
ਪਾਣੀ
ਨੀਂਦ
ਕੱਪੜੇ
ਆਸਰਾ

ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ

ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੀਆਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਰੀਰਕ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਹਨ। ਸੁਰੱਖਿਆ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇੱਥੇ ਆਮ ਵਿਚਾਰ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

ਨਿੱਜੀ ਸੁਰੱਖਿਆ
ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਸੁਰੱਖਿਆ
ਵਿੱਤੀ ਸੁਰੱਖਿਆ
ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤੀ
ਹਾਦਸਿਆਂ ਅਤੇ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ

ਇਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ? ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਵਿਅਕਤੀ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀਆਂ ਖਰੀਦਣ, ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਖਾਤਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ, ਸੁਰੱਖਿਆ ਨਾਲ ਨੌਕਰੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ, ਬਚਤ ਖਾਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ, ਆਦਿ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਤੋਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਜੋ ਯੁੱਧ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਹਨ ਜੋ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ: ਸਰੀਰਕ ਸੁਰੱਖਿਆ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜਦੋਂ ਯੁੱਧ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ, ਲੋਕ ਹੋਮਿਓਸਟੈਸਿਸ ਜਾਂ ਜ਼ਿੰਦਾ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਸਮਾਜਿਕ ਸੰਬੰਧ
ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਲੋੜਾਂ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਸਮਾਜਿਕ ਸੰਬੰਧਾਂ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਨਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਆਖ਼ਰਕਾਰ ਸਮਾਜਿਕ ਜਾਨਵਰ ਹਾਂ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਸਾਥੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਪ੍ਰੇਰਕ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਸਮਾਜਿਕ ਸੰਬੰਧਾਂ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹੇਠ ਲਿਖਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ:

ਦੋਸਤੀਆਂ
ਨੇੜਤਾ
ਪਰਿਵਾਰ

ਸਮਾਜਿਕ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਸੱਚ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਸਮੂਹ ਦਾ ਆਕਾਰ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਹੋਵੇ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਕਲੱਬ ਦਾ

ਹਿੱਸਾ ਬਣਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵੀ ਉਸਨੂੰ ਉਸ ਕਲੱਬ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਮਾਜਿਕ ਦਾਇਰੇ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਛੋਟੇ ਸਮਾਜਿਕ ਸਬੰਧਾਂ ਵਿੱਚ ਪਰਿਵਾਰ, ਦੋਸਤ ਅਤੇ ਆਮ ਕਾਰਜਬਲ ਵਿੱਚ ਸਹਿਯੋਗੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਵੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਸਮਾਜਿਕ ਦਾਇਰੇ ਵਿੱਚ ਸਵੀਕ੍ਰਿਤੀ ਅਤੇ ਆਪਣੇਪਣ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਰੱਖਣ ਲਈ ਵਾਧੂ ਹੱਦਾਂ ਤੱਕ ਜਾਣਗੇ। ਇਹਨਾਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿਣ ਨਾਲ ਸਮਾਜਿਕ ਚਿੰਤਾ, ਕਲੀਨਿਕਲ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ ਅਤੇ ਇਕੱਲਤਾ ਵਰਗੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਸਵੈ-ਮਾਣ
ਚੌਥਾ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਹੈ ਜੋ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੀਜੇ ਪੱਧਰ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਚੌਥੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਜਾਣ ਲਈ ਤੀਜੇ ਪੱਧਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਮਾਜਿਕ ਦਾਇਰੇ ਵਿੱਚ ਸਵੀਕ੍ਰਿਤੀ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਸਵੈ- ਮਾਣ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯੋਗ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਦੂਸਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯੋਗ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਪੱਧਰ ਕੀ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ? ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਸਦੇ ਦੋ ਸੰਸਕਰਣ ਹਨ: ਹੇਠਲਾ ਅਤੇ ਉੱਚ ਸੰਸਕਰਣ। ਉੱਚ ਸੰਸਕਰਣ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਦੀ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਰੁਤਬਾ, ਪ੍ਰਸਿੱਧੀ, ਵੱਕਾਰ, ਮਾਨਤਾ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਹੀ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜ਼ਿਕਰ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ।
ਜਿੰਨਾ ਔਖਾ ਸੰਸਕਰਣ ਹੈ ਉਹ ਉੱਚਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਆਪਣੀ ਯੋਗਤਾ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਦੀ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਜਾਣਨ ਦੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਜ਼ਾਦੀ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਆਪਣੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ, ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨਾ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਰੱਖਣਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਮੁੱਲ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।
ਸਵੈ-ਪ੍ਰਮਾਣੀਕਰਨ
ਇਹ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਪਿਰਾਮਿਡ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਔਖਾ ਪੱਧਰ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਪੂਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਬਾਰੇ ਹੈ। ਮਾਸਲੋ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸਭ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਵਜੋਂ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਸੰਭਵ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਜੀਵਨ ਭਰ ਦਾ ਟੀਚਾ ਹੈ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ, ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਸ ਜੀਵਨ ਭਰ ਦੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਦੂਸਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਟੀਚਾ ਕੀ ਹੈ ਪਰ ਹੇਠਲੇ ਪੱਧਰ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ।

ਸਵੈ-ਪ੍ਰਾਪਤੀਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ
ਸਾਥੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ
ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ
ਪ੍ਰਤਿਭਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ
ਹੋਰ ਟੀਚਿਆਂ ਦਾ ਪਿੱਛਾ ਕਰਨਾ

ਇਹਨਾਂ ਸਵੈ-ਪ੍ਰਾਪਤੀਕਰਨ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮਾਸਲੋ ਦੁਆਰਾ ਅੰਦਰੂਨੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਵਜੋਂ ਦਰਸਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸੰਪੂਰਨਤਾ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਟੀਚੇ ਦੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸਮਝ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਪਿਰਾਮਿਡ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਚਾਰ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪਰਸਪਰ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕੇ।

ਛੇਵਾਂ ਪੱਧਰ - ਪਾਰਗਾਮੀ
ਅਜੀਬ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਦਰਜਾਬੰਦੀ ਦੇ ਵਿਕਾਸਕਰਤਾ ਨੇ ਛੇਵੇਂ ਪੱਧਰ ਬਾਰੇ ਵੀ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਇਸਨੂੰ ਪਾਰਦਰਸ਼ੀ ਕਿਹਾ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਇਹ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦਾ ਇੱਕ ਪੱਧਰ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਸਮਰਪਿਤ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਧਰਮ ਬਾਰੇ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੋ, ਪਰ ਇਹੀ ਸਭ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਾਰਦਰਸ਼ੀਤਾ ਧਿਆਨ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੁਆਰਾ ਵੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਪਾਰਦਰਸ਼ੀਤਾ ਮਨੁੱਖੀ ਚੇਤਨਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚੇ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸੰਪੂਰਨ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ।

ਤਾਂ ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ?
ਜੇ ਅਸੀਂ ਮਾਸਲੋ ਦੇ "ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਪਦ-ਅਨੁਸਾਰ" 'ਤੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਿਰਭਰ ਕਰੀਏ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜਾਂ ਲੋੜਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਬਣਾਏ ਗਏ ਹਨ। ਇਹ ਥੋੜ੍ਹਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਵਿਵਹਾਰ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜਾਂ ਲੋੜਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੀ ਉਹ ਸਮਾਜਿਕ ਸਵੀਕ੍ਰਿਤੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ? ਕੀ ਉਹ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੀਆਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ? ਜਾਂ ਕੀ ਉਹ

ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ? ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਹੜੀ ਅੰਤਮ ਲੋੜ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਵਿਚਕਾਰਲੇ ਪਾੜੇ ਨੂੰ ਭਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਰੀਰ ਕੀ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਪਾਠ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਦੋਂ ਮਨੋਰਥਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਅਨੁਭਵ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ
ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਪੰਜ ਲੋੜਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੱਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਅਨੁਭਵ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਹਰ ਮਾਮਲੇ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਸਮੀਕਰਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਕਾਰਕ ਹੋ। ਸਿੱਧੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ - ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਮੇਰੇ ਰਾਹੀਂ ਕਿਹੜੀ ਲੋੜ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ? ਮੈਂ ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਕਿਹੜੀ ਲੋੜ ਪੂਰੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼
ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ। ਹੁਣ ਸਵਾਲ ਇਹ ਹੈ: ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਵਿਅਕਤੀ ਤੱਕ ਵੱਖਰਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਕੁਝ "ਆਮ ਨਿਯਮ" ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਬੰਧਾਂ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਆਮ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਜਿਕ ਵਿਵਹਾਰ ਲੁਕਵੇਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਅਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਰਥਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਪਰ ਪੈਮਾਨੇ ਦੇ ਉਲਟ ਸਿਰੇ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਕਸਰ, ਲੋਕ ਬਾਹਰ ਧੱਕਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਅੰਦਰ ਖਿੱਚਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਜਾਂ ਪ੍ਰਤੀਕ੍ਰਿਆਵਾਂ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਦਬਾਉਣ ਲਈ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਬਾਹਾਂ ਬੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਆਪਣੇ ਬੁੱਲ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਚੂਸਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਧੱਕਾ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇੱਕ ਖਿੱਚਣ

######
##?

###, ######## ##### ##### ##### ####### ##### ### ##### ## ####### ##
##
######
####### ###### ## ## ## ######### ### ######### ##### ### ## ## ## #####
######## ## ### ###### ## ## ## ## ##### ######## ###### ### ##### ### #######
###

###, ###### ####### ## ######## ## ##### ## ############### ### ##### ## #####,
##, ##### ##### ### ### ## ########### ### ## ## ##
######## ####### ## ##### ####### ####### ###### ## ###### ### ## ## ########
####### '## ##### ######### ### ## ####### ##, ####### ##### ##### ###### ######
###
'## ##### ### ######### #####-### ## ###
######## ###### ## ### ##### ####### ## ## ## ## ### ## ######## ## ### ##
###

###

'## ##### ##### #######
##, ###
####### ###### ##### ##### ##### ######### ####### #####, ###### ###### ### #####
"###### ##### ### ### #########" ###### ###### ## ####### ####### ####### ## ##
"#####" ###### ## ##### ### ## ## ####### ## ###### #####
######
###
############
##, ####### ## ### ## ## ## ###### ## ## ## ### ## ####### ## ###### ###
##, ### ######### ##### ## ## ####### ## ###### ###### ############ ###
########## ## #### ####, ###### ###### ### ### ############ ### ## #######
######### ###### ### ######### ## ## ###### ####### ### ## ##### ## ############
###,

ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜਾਣਾ ਜੋ ਇਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਸਿਰਫ਼ "ਬੁਰਾ" ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸ਼ਾਇਦ ਬੇਰਹਿਮੀ ਨਾਲ ਜਾਂ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਹਿੰਸਕ ਵੀ।

ਸਵਾਰਥੀ ਪਰਉਪਕਾਰ ਅਕਸਰ ਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਸਵਾਰਥ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਪਰਉਪਕਾਰ ਇਸਦੇ ਬਿਲਕੁਲ ਉਲਟ ਹੈ। ਪਰਉਪਕਾਰੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਸਵਾਰਥ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਜੀਬ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਕਾਰਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਇਦ ਇਸਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਸਰਲ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ: ਲੋਕ ਦੇ ਰਹੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਦੇ ਰਹੇ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੀ ਮਦਦ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਪੈਸੇ ਉਧਾਰ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਇਹ ਖਾਸ ਦੋਸਤ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਪਿਊਟਰ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਾਰ ਨੂੰ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਖਰਚੇ ਦੇ ਠੀਕ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਡੀਲਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਕਾਰ ਦਾ ਵਪਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਕਿਸੇ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਸੰਕੇਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਉੱਤੇ ਦਬਦਬਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਚੰਚਲ ਹੈ।
ਇੱਕ ਹੋਰ ਗੱਲ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ। ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਬਹੁਤ ਹੀ ਅਸਥਿਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਲੋਕ ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ, ਵਿਚਾਰਾਂ ਜਾਂ ਸੰਕਲਪਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਤੋਂ ਫ਼ੋਨ ਕਰਨ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਮੰਨ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਜਾਣਬੁੱਝ ਕੇ ਬਦਨੀਤੀ ਦੀ ਬਜਾਏ ਭੁੱਲ ਗਏ ਹਨ। ਇਸ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਨਾ ਜਾਓ ਅਤੇ ਇਹ ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਲੋਕ ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬੁਰੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੌੜਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਏਗਾ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਜੋੜਨ ਅਤੇ ਸਮਝਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਤੋਂ ਦੂਰ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਕ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਅਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਦੇ ਉਲਟ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਹੋਣ।

ਲੋਕ ਜਿੰਨਾ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਖ਼ਬਰਾਂ ਦਿੰਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਸ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ? ਸੱਚਾਈ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਜਿੰਨਾ ਉਹ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਉਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਤ੍ਹਾ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਉਗਲੱਛਣ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਉਬਲਦਾ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ। ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਅੰਦਰ ਰੱਖਣਾ ਬਿਲਕੁਲ ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ; ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਗੁੱਸੇ ਨੂੰ ਨਕਾਰਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਭੜਕੀਲੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਰਦਾਂ ਲਈ ਸੱਚ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਅਸਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਣਗੇ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਨਾ ਦੱਸੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇਸ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ।
ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਇਸ ਦੇ ਉਲਟ ਵੀ ਸੱਚ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਪੂਰਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂ ਟੁੱਟਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਲੋਕ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਹ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਠੀਕ ਹੋ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਬਦਲਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਹੋ ਜੋ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦਬਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਪਰ ਇਹ ਦੂਜੇ ਸਿਰੇ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਉਲਟ ਪਾਸੇ ਹੋ (ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋ), ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਾ ਲਓ। ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਜਾਣਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਲੋਕ ਸਿਰਫ਼ ਓਨਾ ਹੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿੰਨਾ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।

ਅਧਿਆਇ 8: ਚਿਹਰੇ ਅਤੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ - ਸੰਕੇਤ ਅਤੇ

ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਕੀ ਅਰਥ ਹੈ

ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਾਲ ਖੇਤਰ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਦੇ ਉਲਟ, ਇਹ ਸਿਰਫ਼ "ਸਰੀਰ" ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ, ਮੁਦਰਾ, ਹਾਵ-ਭਾਵ, ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ, ਸਰੀਰ ਦੀ ਹਰਕਤ, ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਸਰੀਰ ਦੀ ਹਰਕਤ ਦੀ ਘਾਟ ਨੂੰ ਵੀ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਸਿਰਫ਼ ਮਨੁੱਖਾਂ ਲਈ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਦਰਅਸਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਜਾਨਵਰਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੇਲ ਦੇ ਮੌਸਮ ਦੌਰਾਨ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਨਾਚ ਅਤੇ ਆਸਣ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸੂਖਮ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਵਿਰੋਧੀ ਲਿੰਗ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ।
ਪਰ ਸਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੀ? ਮਨੁੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਕਿਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੁੱਗਣੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਰੱਖਣੀ ਪਵੇਗੀ। ਜਾਨਵਰਾਂ ਦੇ ਉਲਟ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਭਾਵਿਤ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਸਾਡੀ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਾੜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਦੀ ਕੁਦਰਤੀ ਪ੍ਰਤੀਕ੍ਰਿਆ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਬਿੰਦੂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਰੀਰ ਅਤੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਰਾਹੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਦਿਖਾਈ ਨਾ ਦੇਵੇ। ਕਈ ਵਾਰ, ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਗਲਤ ਪ੍ਰਭਾਵ ਦੇਣ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਆਸਣਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਨਕਲੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਬੱਸ ਇੱਕ ਪੋਕਰ ਟੂਰਨਾਮੈਂਟ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਬਿਲਕੁਲ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਮੇਰਾ ਕੀ ਮਤਲਬ ਹੈ।

ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਵਿਗਿਆਨ
ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨਾ ਕੋਈ ਝੂਠਾ ਵਿਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜਾਇਜ਼ ਅਧਿਐਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਇਸਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਅੱਜ, ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਕਾਇਨੇਸਿਕਸ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਸਥਾਪਨਾ ਰੇਅ ਬਰਡਵਿਸਟੇਲ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ। ਇਹ ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਜਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ:
● ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ
● ਸਰੀਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ
● ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਹਰਕਤ
● ਜਗ੍ਹਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ

● ਸਪਰਸ਼
● ਇਸ਼ਾਰੇ

ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ
ਤੁਸੀਂ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਕੁ ਚੰਗੇ ਹੋ? ਇਸ ਵੇਲੇ ਔਨਲਾਈਨ ਟੈਸਟ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਦਰਅਸਲ, ਕੁਝ ਟੈਸਟ ਜਿਵੇਂ ਕਿ "ਰੀਡਿੰਗ ਦ ਮਾਈਂਡ ਇਨ ਦ ਆਈਜ਼ ਟੈਸਟ" ਇਹ ਦੇਖਣ ਲਈ ਜਾਂਚ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਉਸ ਦੇ ਮਨ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਖੁਦ ਟੈਸਟ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੇਖੋ: socialintelligence.labinthewild.org/mite। ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਕੁ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੋ ਤਾਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਆਓ। ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ, ਅਸੀਂ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਸਾਰੇ ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਅੱਖਾਂ, ਭਰਵੱਟੇ, ਬੁੱਲ੍ਹ, ਨੱਕ, ਅਤੇ ਅੱਖਾਂ ਅਤੇ ਮੂੰਹ ਦੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੀਆਂ ਝੁਰੜੀਆਂ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

● ਵਿਦਿਆਰਥੀ - ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੀ ਹਰਕਤ ਨੂੰ ਨਕਲੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਪੜ੍ਹਦੇ ਸਮੇਂ। ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਪੁਤਲੀਆਂ ਸੁੰਗੜ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਫੈਲਾਓ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸੁੰਗੜਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਫੈਲਣਗੇ ਜਦੋਂ
ਉਹ ਨਹੀਂ ਹਨ।
● ਝਪਕਣ ਦੀ ਗਤੀ - ਅੱਖਾਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਤੀ ਮਿੰਟ ਛੇ ਤੋਂ ਦਸ ਵਾਰ ਝਪਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਦਿਲਚਸਪ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹ
ਝਪਕਣ ਦੀ ਦਰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸੂਚਕ ਹੈ
ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪ ਜਾਂ ਆਕਰਸ਼ਕ ਚੀਜ਼ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਇਹ
ਅਕਸਰ ਫਲਰਟ ਕਰਨ ਜਾਂ ਰੋਮਾਂਟਿਕ ਸੈਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦੇ ਸੰਕੇਤ ਵਜੋਂ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਿੱਚ
ਦਫ਼ਤਰ ਜਾਂ ਸਮਾਜਿਕ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ, ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਝਪਕਣਾ ਇੱਕ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ

ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਸੁਣਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਹਿਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।
ਭਰ ਵਿੱਚ।
● ਸਿਰ ਉੱਚਾ ਕਰਨਾ - ਨੀਵੀਂ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਸਿਰ ਉੱਚਾ ਕਰਨਾ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਖਿੱਚੀ। ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜੋ ਇੱਕ ਦੌਰਾਨ ਹੇਠਾਂ ਦੇਖ ਰਿਹਾ ਹੈ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਜੋ ਕੁਝ ਸੁਣ ਕੇ ਅਚਾਨਕ ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਚੁੱਕਦੇ ਹਨ
ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ। ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੀ ਗਤੀ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਅਸੀਂ ਵਰਣਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ
ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ।
● ਸਿਰ ਝੁਕਾਉਣਾ - ਸਿਰ ਝੁਕਾਉਣਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਰ ਦੀ ਆਮ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।
ਅਤੇ ਫਿਰ ਇੱਕ ਕੋਣ 'ਤੇ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਚੀਜ਼ ਇਸਨੂੰ
ਨੀਵੀਂ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਸਿਰ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਗਤੀ। ਸਿਰ ਝੁਕਾਉਣਾ ਵੀ
ਦਿਲਚਸਪੀ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਜਾਂ ਗਤੀਵਿਧੀ ਪ੍ਰਤੀ ਜਿੱਥੇ ਇਹ ਵੱਲ ਝੁਕਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਨਾਲ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ a ਭਰਵੱਟੇ ਤੰਗ ਹੋਣਾ, ਇਹ ਉਲਝਣ, ਉਤਸੁਕਤਾ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ,
ਸਵਾਲ ਕਰਨਾ, ਜਾਂ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ। ਇੱਕ ਸਿਰ ਜੋ ਪਿੱਛੇ ਵੱਲ ਝੁਕਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਇੱਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ
ਸ਼ੱਕ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ।
ਬੇਸ਼ੱਕ, ਆਓ ਆਪਾਂ ਆਮ ਸਿਰ ਦੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਾ ਭੁੱਲੀਏ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਰਥ ਹਰ ਕਿਸੇ ਲਈ ਲਗਭਗ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਹਨ:
● ਸਿਰ ਹਿਲਾਉਣਾ - ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਹਿਮਤੀ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਦਿੰਦਾ ਹੈ
● ਸਿਰ ਹਿਲਾਉਣਾ - ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਸਹਿਮਤੀ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਦਿੰਦਾ ਹੈ

ਇਹਨਾਂ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਬਾਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਅਕਸਰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੁਚੇਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ, ਇਸਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਗਤੀ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਰੋਕਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਸਰੇ ਇਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸੂਖਮ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋਵੇ।

ਹੱਥ, ਬਾਹਾਂ, ਅਤੇ ਇਸ਼ਾਰੇ

● ਮੋਢੇ ਉਚਾਰਨ - ਇੱਕ ਮੋਢੇ ਉਚਾਰਨ ਵਿੱਚ ਕਈ ਇਸ਼ਾਰੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ
ਖੁੱਲ੍ਹੀਆਂ ਹਥੇਲੀਆਂ, ਝੁਕੇ ਹੋਏ ਮੋਢੇ, ਅਤੇ ਉੱਠੇ ਹੋਏ ਭਰਵੱਟੇ। ਇਹ ਇੱਕ ਯੂਨੀਵਰਸਲ ਹੈ
ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਜੋ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਗਿਆਨ ਦੀ ਘਾਟ ਜਾਂ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ
ਗਤੀਵਿਧੀ। ਇਸਦਾ ਅਨੁਵਾਦ ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਸੰਕੇਤ ਵਜੋਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ
ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਆ ਰਿਹਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ
ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ।
● ਬੰਦ ਹੱਥ - ਬੰਦ ਹੱਥ ਦਮਨ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ
ਗੁੱਸੇ ਜਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਵਰਗੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇ ਫਟਣ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਾ। ਇਹ ਇੱਕ
ਸਵੈ-ਨਿਯੰਤਰਣ ਵਿਧੀ ਅਕਸਰ ਉਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਕੁਝ ਗਲਤ ਕਰੋ ਜਾਂ ਕਹੋ। ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ
ਇੱਕ ਸੰਕੇਤ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰਨਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਾ ਮਨ ਉਸ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਬੰਦ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ
ਕਹਿਣ ਲਈ। ਵਿਕਲਪਕ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੱਥ ਆਰਾਮ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹਨ। ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮਨ ਨਾਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਦਿਖਾਓ।
● ਹੱਥ ਮਰੋੜਨਾ - ਇਸਨੂੰ ਅਕਸਰ ਚਿੰਤਾ ਜਾਂ
ਘਬਰਾਹਟ। ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਖੇਡਣ ਨਾਲ ਵੀ ਇਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ
ਵਿਆਖਿਆ।
● ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣਾ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣ ਵੇਲੇ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ
ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਉਲਟ। ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋ ਗਏ ਹੋਵੋਗੇ
ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਧਾਰਨਾਵਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਿਲਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ਹੱਥ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ, ਸੁੱਕੀ ਪਕੜ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ,
ਇਹ ਜਲਦੀ ਹੈ ਪਰ ਬਹੁਤ ਲੰਮਾ ਨਹੀਂ। ਇਹ ਇੰਨਾ ਤੰਗ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿ ਦਰਦ ਹੋਵੇ,

ਪਰ ਇਹ ਇੰਨਾ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਲਈ
ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ। ਮੇਰੀ ਸਲਾਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ
ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ, ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕੇ ਕਿ ਕਦੋਂ ਵਰਤਣਾ ਹੈ, ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦਬਾਅ ਕੀ ਹੈ।
ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਮਸਕਾਰ ਕਰਨਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਧਿਆਨ ਦਿਓ—ਸਾਰੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਸਵੀਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ
ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਨਮਸਕਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਇੱਕ ਵਿਹਾਰਕ ਤਰੀਕੇ ਵਜੋਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣਾ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਲੋਕ
ਭਾਰਤ ਜਾਂ ਮੁਸਲਿਮ ਧਰਮ ਨੂੰ ਮੰਨਣ ਵਾਲੇ ਇਸ ਨੂੰ ਮਨਜ਼ੂਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ
ਮਰਦਾਂ ਅਤੇ ਔਰਤਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਵਾਗਤ ਦੇ ਇੱਕ ਤਰੀਕੇ ਵਜੋਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣਾ।
● ਮੂੰਹ ਢੱਕਣਾ - ਅਜਿਹਾ ਕਰਨਾ ਅਕਸਰ ਦਮਨ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਵਜੋਂ ਦਿਖਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕੁਝ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਪਰ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇਸਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਫੈਸਲਾ ਲਿਆ ਮਿੰਟ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਇਸ ਇਸ਼ਾਰੇ ਨੂੰ ਸੋਚ ਜਾਂ ਇੱਕ
ਸੋਚ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ।

ਸਰੀਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਗਤੀ
ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਦੇਖਿਆ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਸਰੀਰ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵੱਲ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਇਸ਼ਾਰੇ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਚਿਹਰਾ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਥੋੜ੍ਹਾ ਆਸਾਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕੁਝ ਇਸ਼ਾਰੇ ਪੂਰੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਖਿੰਡੇ ਹੋਏ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹਿੱਸੇ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਹਿੱਲ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਨਾ ਔਖਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਅਭਿਆਸ ਨਾਲ, ਸਾਰੀ ਚੀਜ਼ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਸਰੀਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਹਰਕਤ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਸੰਕੇਤਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਛਾਤੀ, ਮੋਢੇ, ਲੱਤਾਂ, ਆਦਿ ਦੀ ਆਮ ਸਥਿਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੇਗੀ ਕਿ ਕੀ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਹਮਲਾਵਰ, ਡਰਿਆ ਹੋਇਆ, ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ, ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ, ਆਦਿ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਆਮ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਕੀ ਦਰਸਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ:
● ਇੱਕ ਫੁੱਲੀ ਹੋਈ ਛਾਤੀ ਸ਼ਕਤੀ ਅਤੇ ਦਬਦਬੇ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹੈ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਜਦੋਂ ਛਾਤੀ ਫੈਲੀ ਹੋਈ ਹੈ, ਮੋਢੇ ਵੀ ਸਿੱਧੇ ਵਿੱਚ ਫੈਲੇ ਹੋਏ ਹਨ
ਇੱਕ ਲਾਈਨ, ਛਾਤੀ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਧੱਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਵੱਡਾ ਦਿਖਾਉਂਦੀ ਹੈ।

ਕੁੱਲ੍ਹੇ 'ਤੇ ਰੱਖੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ "ਸੁਪਰਮੈਨ" ਪੋਜ਼ ਜੋ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਵੱਡਾ ਅਤੇ ਵਿਅਸਤ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ
ਹੋਰ ਜਗ੍ਹਾ। ਇਸਨੂੰ ਅਕਸਰ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਦਬਦਬੇ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ, ਜੰਗਲੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਜਾਨਵਰ, ਆਪਣੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ
ਖੇਤਰ ਜਾਂ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਵੱਡਾ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਦੇਖਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਮਰਦ ਅਤੇ ਔਰਤਾਂ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹਨ
ਚੀਜ਼ ਅਤੇ ਅਕਸਰ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ।
● ਛਾਤੀ ਨੂੰ ਛੂਹਣਾ ਵੀ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਕਿਵੇਂ
ਲੋਕ ਅਜਿਹਾ ਉਦੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਮਾਫ਼ੀ ਮੰਗਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਕਿਵੇਂ ਸੰਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ
ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬੁਰਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਪ੍ਰਤੀ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਹਮਦਰਦੀ।
● ਛਾਤੀ ਨੂੰ ਖੁਰਕਣਾ ਜਾਂ ਛੂਹਣਾ ਵੀ ਬੇਅਰਾਮੀ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਸਾਹ ਲੈਣਾ ਸਾਹ ਲੈਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੇਖਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਵੀ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋਣ 'ਤੇ ਆਪਣਾ ਸਾਹ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਡਰਦੇ ਸਮੇਂ ਛੋਟੇ ਅਤੇ ਖੋਖਲੇ ਸਾਹ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਡੂੰਘੇ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਸਾਹ ਵੀ ਆਰਾਮ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੌਂ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੈਠ ਕੇ ਕੋਈ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਫਿਲਮ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹੋ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ, ਖੋਖਲੇ, ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸਾਹ ਨੂੰ ਰੋਕਣਾ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਉਥਲ-ਪੁਥਲ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮਾਹਰਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਸਾਹ ਲੈਣ ਦੇ ਪੈਟਰਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬਤ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਵਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਆਪਸੀ ਸਮਝ ਦਾ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਦੇ ਸਾਹ ਲੈਣ ਦੇ ਪੈਟਰਨ ਨਾਲ ਮੇਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਆਮ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਵਿੱਚ ਖਿੱਚਦਾ ਹੈ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਹੁਨਰ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਸਥਿਤੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਘਬਰਾਹਟ ਵਾਲੀ ਹੈ। ਘੱਟੋ ਘੱਟ, ਘਬਰਾਹਟ ਵਾਲੇ ਸਾਹ ਲੈਣ ਦੇ ਪੈਟਰਨਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ

ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਰੁਖ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ
- ਇਹ ਸਭ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਕਹੇ ਬਿਨਾਂ।

ਪ੍ਰੌਕਸੀਮਿਕਸ
ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਤਰੀਕਾ ਪ੍ਰੌਕਸੀਮਿਕਸ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਮਾਪਣਯੋਗ ਦੂਰੀ ਹੈ। ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਪਸੰਦੀਦਾ ਦੂਰੀਆਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਅਕਸਰ ਨਿੱਜੀ ਜਗ੍ਹਾ ਜਾਂ ਇੱਕ ਸਮਝਿਆ ਗਿਆ ਖੇਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਹਿਜ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਮਾਜਿਕ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਸੋਚੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਮਿਲੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੰਚ ਦੂਰ ਖੜ੍ਹਾ ਹੋਵੇ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ! ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਜਾਂ ਸਾਥੀ ਦੇ ਨਾਲ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੱਥ ਫੜਨ ਜਾਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਦੁਆਲੇ ਆਪਣੀਆਂ ਬਾਹਾਂ ਪਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਉਹੀ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰੌਕਸੀਮਿਕਸ ਦੇਖਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਡਿਵੈਲਪਰ (ਐਡਵਰਡ ਟੀ. ਹਾਲ) ਨੇ ਆਪਣੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਉਹ ਨੇੜਤਾ ਦੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਹ ਅਕਸਰ ਲੋਕਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਬੰਧਾਂ ਬਾਰੇ ਕੀ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਨੂੰ ਲਿਖਣ ਵਿੱਚ ਕਾਮਯਾਬ ਰਿਹਾ। ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਹ ਨੇੜਤਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਰਦਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਔਰਤਾਂ ਦਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਹੀ ਦੂਰੀ ਕੀ ਹੈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਵੱਖਰਾ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:

ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਦੂਰੀ
ਇਹ ਛੂਹਣ, ਜੱਫੀ ਪਾਉਣ, ਜਾਂ ਫੁਸਫੁਸਾਉਣ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ
● ਨੇੜੇ - 6 ਇੰਚ ਤੋਂ ਘੱਟ
● ਦੂਰੀ - 6 ਤੋਂ 18 ਇੰਚ

ਨਿੱਜੀ ਦੂਰੀ
ਇਸ ਵਿੱਚ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਜਾਂ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਗੱਲਬਾਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
● ਨੇੜੇ - 1.5 ਤੋਂ 2.5 ਫੁੱਟ
● ਦੂਰ - 2.5 ਤੋਂ 4 ਫੁੱਟ

ਸਮਾਜਿਕ ਦੂਰੀ

ਇਹ ਜਾਣਕਾਰਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਆਮ ਦੂਰੀ ਹੈ।
● ਨੇੜੇ - 4 ਤੋਂ 7 ਫੁੱਟ
● ਦੂਰ - 7 ਤੋਂ 12 ਫੁੱਟ

ਜਨਤਕ ਦੂਰੀ
ਇਹ ਜਨਤਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਵਰਤੀ ਜਾਂਦੀ ਦੂਰੀ ਹੈ।
● ਨੇੜੇ - 12 ਤੋਂ 25 ਫੁੱਟ
● ਦੂਰ - 25 ਫੁੱਟ ਜਾਂ ਵੱਧ

ਇਹ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਦੂਰੀ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਆਸਣ ਜਾਂ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਅਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਦੂਰੀ 'ਤੇ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਤੰਗ ਲਿਫਟ ਵਿੱਚ ਹੋ ਜਾਂ ਇੱਕ ਵਪਾਰਕ ਏਅਰਲਾਈਨ ਵਿੱਚ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਦੂਰ ਲਿਜਾਣ ਦਾ ਵਿਕਲਪ ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਹਨਾਂ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਸਰੀਰ ਦਾ ਬਾਕੀ ਹਿੱਸਾ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਕੋਈ ਹੋਰ ਰੂਪ ਜਾਂ ਕੋਣ ਲੈ ਕੇ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਤੰਗ ਲਿਫਟ ਵਿੱਚ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਫ਼ੋਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਦੇ ਉਹ ਨੇੜੇ ਹਨ। ਵਿਕਲਪਕ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਉਹ ਲੋਕ ਜੋ ਇੱਕ ਗੂੜ੍ਹੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਹਨ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਗੂੜ੍ਹੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਨੇੜੇ ਬੈਠਦੇ ਹਨ।
ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਿਹਾ ਸੀ? ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਨੇੜਤਾ ਦੀ ਰੇਂਜ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਤੋਂ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਤੱਕ ਵੱਖਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਕੁਝ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਗਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਛੂਹਣਾ ਇੱਕ ਆਮ ਸਵਾਗਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ; ਇਹ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਂ ਲਈ ਰਾਖਵਾਂ ਹੈ। ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ
ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਇੱਕ ਉਪ-ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਹੈ। ਇਹ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅੱਖ ਦੀ ਗਤੀ, ਨਜ਼ਰਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਅੱਖਾਂ-ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹਰਕਤਾਂ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੈ ਜੋ ਇਹ ਦਰਸਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਕਹਿੰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਅੱਖਾਂ ਆਤਮਾ ਦੀਆਂ ਖਿੜਕੀਆਂ ਹਨ? ਖੈਰ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਸੱਚਾਈ ਹੈ ਅਤੇ ਓਕੂਲੇਸਿਕਸ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਹੋਰ ਸਮਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ (ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਮਾਫ਼ ਕਰਨਾ!) ਕਿ ਅੱਖਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵੀ ਸ਼ਬਦ ਕਹੇ

ਬਿਨਾਂ ਕੀ ਸੋਚਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਸਰੀਰ ਭਾਸ਼ਾ ਤਕਨੀਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦੁਆਰਾ ਸੀਮਿਤ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕਿਉਂਕਿ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਇਸ਼ਾਰੇ ਇੱਕ ਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਲੈਟਿਨੋ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਨੂੰ ਹਮਲਾਵਰਤਾ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਵਜੋਂ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦਿਖਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਏਸ਼ੀਅਨ ਲੋਕ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਨੂੰ ਗੁੱਸੇ ਵਜੋਂ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਐਂਗਲੋ-ਸੈਕਸਨ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਸ਼ਾਰੇ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸੱਚ ਬੋਲ ਰਹੇ ਹਨ।

ਹੈਪਟਿਕਸ
ਹੈਪਟਿਕਸ ਇੱਕ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਹੈ ਜੋ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੂਹਣ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ। ਛੂਹਣਾ ਜਾਂ ਚਮੜੀ ਤੋਂ ਚਮੜੀ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਸ਼ਾਇਦ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਮਾਪੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਰਾਹੀਂ ਛੂਹਣ ਰਾਹੀਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਜੁੜਦੇ ਹਨ। ਦਰਅਸਲ, ਬਾਡੀ ਲੈਂਗੂਏਜ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਛੂਹਣਾ ਜਨਮ ਸਮੇਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਿਕਸਤ ਭਾਵਨਾ ਹੈ। ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ, ਛੂਹਣ ਵਿੱਚ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣਾ, ਪਿੱਠ 'ਤੇ ਥੱਪੜ ਮਾਰਨਾ, ਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਹਿਲਾਉਣਾ, ਗੱਲ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੁਰਸ਼, ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਹ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੱਧਰਾਂ 'ਤੇ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਉਤਸ਼ਾਹ, ਖੁਸ਼ੀ, ਗੁੱਸਾ, ਤਬਾਹੀ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਤੋਂ ਹਰ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਹੈਪਟਿਕਸ ਵਿੱਚ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਛੂਹਣ ਦੁਆਰਾ ਸੰਚਾਰ ਦੀਆਂ ਪੰਜ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਹਨ:
● ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ। ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਸਵੈ-ਵਿਆਖਿਆਤਮਕ ਹੈ।
ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਦਫਤਰ ਦੇ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਪਰਸ਼ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਤੁਸੀਂ
ਹਾਲਾਂਕਿ, ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਛੂਹਣਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੰਮ 'ਤੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਰਸਮੀ ਰਹਿਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ
ਰਿਸ਼ਤੇ, ਜਿਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਚਮੜੀ ਤੋਂ ਚਮੜੀ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ-
ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਇਆ। ਤਾਂ ਕਦੋਂ ਛੂਹਣਾ ਠੀਕ ਹੈ? ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਛੂਹਣ ਵਾਲੇ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਦੋਸਤੀ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਕਈ ਵਾਰ ਏ
ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਲਈ "ਵਧਾਈਆਂ"। ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ

ਕਿਸੇ ਨੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ, ਇਸ ਇਸ਼ਾਰੇ ਵਿੱਚ ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ
ਪਿੱਠ 'ਤੇ ਥੱਪੜ ਮਾਰਨਾ, ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣਾ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਨਿਚੋੜਣ ਦੀ ਗਤੀ
ਮੋਢੇ
● ਦੋਸਤੀ ਜਾਂ ਨਿੱਘ। ਇਸ ਲਈ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਵਿਆਖਿਆ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।
ਕਿਉਂਕਿ ਦੋਸਤਾਨਾ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।
ਔਰਤਾਂ ਨੇੜਿਓਂ ਜੱਫੀ ਪਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਮਰਦ ਇੱਕ ਊਰਜਾਵਾਨ ਜੱਫੀ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ
ਪਿੱਠ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਥੱਪੜ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਕੁਝ ਹਵਾ ਵਿੱਚ ਚੁੰਮਣ ਕਰਦੇ ਹਨ; ਦੂਸਰੇ ਇੱਕ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣ ਦੀ ਰੁਟੀਨ ਬਣਾਓ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਸਰੇ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਇਸਨੂੰ ਜੱਫੀ ਪਾਓ।
● ਸਮਾਜਿਕ ਜਾਂ ਨਿਮਰ। ਇਹ ਉਹ ਇਸ਼ਾਰੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਦੁਹਰਾਉਣ ਵਾਲੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਹੋ
ਇਹ ਰਸਮੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦੇ ਸੰਕੇਤ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਵਾਗਤ ਕਰਦੇ ਹੋ
ਦੋਸਤ, ਤੁਸੀਂ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲ ਕੇ ਕਿਵੇਂ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਆਦਿ। ਉਹ ਹਨ
ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਹਿੱਸਾ ਬਣਦੇ ਹਨ
ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਆਮ ਗੱਲਬਾਤ ਦਾ।
● ਪਿਆਰ ਜਾਂ ਨੇੜਤਾ। ਇਹ ਸਭ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਲਗਾਵ ਬਾਰੇ ਹੈ ਅਤੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਰੋਮਾਂਟਿਕ ਸਾਥੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ। ਇਹ ਜਨਤਕ ਇਸ਼ਾਰੇ ਹਨ ਜੋ
ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ "ਲਿਆ ਗਿਆ ਹੈ।" ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਸਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਹੋਵੇਗਾ
ਹੱਥ ਫੜਨਾ, ਮੋਢਿਆਂ ਦੁਆਲੇ ਇੱਕ ਬਾਂਹ ਰੱਖਣਾ, ਜਾਂ ਹੱਥ ਉੱਪਰ ਰੱਖਣਾ
ਕੁੱਲ੍ਹੇ
● ਜਿਨਸੀ ਜਾਂ ਉਤੇਜਨਾ। ਇਹ ਨੇੜਤਾ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹਾ ਵੱਖਰਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ
ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਲਈ ਸੈਕਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਛੋਹਾਂ ਦੌਰਾਨ, ਇਰਾਦਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਿਨਸੀ ਸੰਬੰਧ ਜਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇੱਕ ਤੋਂ ਤੁਰੰਤ ਬਾਅਦ। ਇਹ ਅਕਸਰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ

ਹਾਲਾਂਕਿ ਜਨਤਕ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਹੱਦ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਇਸਨੂੰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ।

ਅਧਿਆਇ 9: ਮੌਖਿਕ ਸੰਕੇਤ - ਵਿਚਕਾਰ ਪੜ੍ਹਨਾ

ਲਾਈਨਾਂ

ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਾ, ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ਬਦਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ - ਭਾਵੇਂ ਲਿਖਤੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਜ਼ੁਬਾਨੀ। ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਦੇ ਨਾਲ, ਈਮੇਲ ਜਾਂ ਚੈਟ ਸੁਨੇਹਿਆਂ ਰਾਹੀਂ ਲਿਖਤੀ ਸੰਚਾਰ ਆਮ ਹੁੰਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਸਿਰਫ਼ ਆਹਮੋ-ਸਾਹਮਣੇ ਗੱਲਬਾਤ ਤੱਕ ਸੀਮਿਤ ਨਹੀਂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ। ਇਸ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗੇ ਕਿ ਲੋਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਪਿੱਛੇ ਕੀ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹਨ। ਅਕਸਰ "ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਪੜ੍ਹਨਾ" ਜਾਂ "ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ" ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕ ਕੀ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੀ ਅਰਥ ਹਨ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਕਰੋ।
ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਵਧਾਨੀ ਦੀ ਇੱਕ ਗੱਲ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਲੋਕ ਬਿਲਕੁਲ ਉਹੀ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ। MBTI 'ਤੇ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਅਸੀਂ ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਸੀ। NT ਕਿਸਮਾਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਹ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਦੱਸਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸ਼ਾਬਦਿਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇਗਾ - ਹਾਲਾਂਕਿ, ਬੇਸ਼ੱਕ, ਇਹ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਵਿਲੱਖਣ ਸ਼ੈਲੀ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਨੂੰਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਿਯਮ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ: ਜਦੋਂ ਸ਼ਬਦ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਲਾਗੂ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਜਦੋਂ ਇਹ ਅਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਅਸਪਸ਼ਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੇ ਸੰਕੇਤਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਬਿਲਕੁਲ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ।

ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਸਰੋਤਾ ਬਣੋ
ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਸਿੱਖਣ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਹੈ ਜਿੰਨਾ ਤੁਸੀਂ ਇਕੱਠਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਓਨਾ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣਨਾ। ਸੁਣਦੇ ਸਮੇਂ, ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਖ ਟੀਚਾ ਨਵੀਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਿੱਖਣਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਨਾ ਬਣੋ ਜੋ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਣ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਸੁਣਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਕੁਝ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ ਦਾ ਟੀਚਾ ਰੱਖੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਉਤਸੁਕ ਹੋਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ; ਨਹੀਂ ਤਾਂ

ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਗ੍ਰਹਿਣ ਨਹੀਂ ਕਰੋਗੇ। ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਟੈਸਟ ਹੈ: ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਨਵਾਂ ਸਿੱਖੇ ਬਿਨਾਂ ਗੱਲਬਾਤ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਚਲੇ ਗਏ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਣ ਨਹੀਂ ਰਹੇ ਸੀ।

ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਸਰੋਤਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਦੇ ਹੋ? ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਹਨ:

ਹੋਰ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣਾ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਹੇ ਗਏ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋ। ਹੋਰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਵਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵਿਚਕਾਰ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਚਿੱਤਰ ਨੂੰ ਸਰਲ ਬਣਾਉਣਾ, ਸਿੱਟਿਆਂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣਾ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਜਾਂ ਹਮਦਰਦੀ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮਾਮਲਾ ਹੋਵੇ। ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਨਾਲ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਅਤੇ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਹੋਰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸੱਚਾਈ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਧਿਆਨ ਦੀ ਪਛਾਣ ਵਜੋਂ ਬੇਦਾਗ ਸੱਚ ਦੱਸਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ।

ਸਰਗਰਮ ਸੁਣਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ
ਇਹ ਇੱਕ ਤਕਨੀਕ ਹੈ ਜੋ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਵਰਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਹਾਣੀ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਨੌਰਥਵੈਸਟਰਨ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਸੈਂਟਰ ਫਾਰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਸਰਗਰਮ ਸੁਣਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਉਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣਾ ਹੈ ਜੋ ਸਪੀਕਰ ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੁਣੇ ਕਹੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਸੰਖੇਪ ਵਾਂਗ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਇੱਕੋ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਹੋ। ਤੱਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸੁਣਦੇ ਸਮੇਂ, ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਗਲਤ ਸਮਝਣ ਦੇ ਬਹੁਤ ਮੌਕੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਰਗਰਮ ਸੁਣਨਾ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਗੱਲ ਦਾ ਸੰਖੇਪ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕੋ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਗਲਤ ਧਾਰਨਾ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਡੀਕ ਕਰੋ
ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟੀਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਸਪੀਕਰ ਦੇ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਤੱਕ ਚੁੱਪ ਰਹਿਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਬਹਿਸਾਂ, ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਅਤੇ

ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਇਹ ਇੱਕ ਆਮ ਨਿਯਮ ਹੈ, ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਹੈਰਾਨ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਲੋਕ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਇਸ ਬੁਨਿਆਦੀ ਨਿਯਮ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਤੱਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਇੰਨੇ ਬੇਸਬਰੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ, ਵਿਚਾਰਾਂ, ਦਲੀਲਾਂ, ਜਾਂ ਸਮਝੌਤੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੁਣਨ ਦੀ ਖੇਚਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਇਹ ਸਪੀਕਰ ਲਈ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਜ਼ਬ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਹਰ ਰੁਕਾਵਟ ਉਸ ਸੰਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਵਿਗਾੜ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜੋ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣਾ ਹੋਰ ਵੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਸੁਰ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ
ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸਿਆ ਹੈ, ਆਵਾਜ਼ ਦਾ ਸੁਰ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਨੀਵੀਂ ਆਵਾਜ਼ ਅਧਿਕਾਰ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਇੱਕ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਘਬਰਾਹਟ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਹਕਲਾਉਣਾ ਸ਼ੱਕ ਨੂੰ ਦਰਸਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੇਜ਼ ਰਫ਼ਤਾਰ ਵਾਲੇ ਸ਼ਬਦ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਨਾਲ ਹੀ, ਕਿਹੜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ, ਇਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਨਾਲ ਵਾਕ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਉਹ "ਸ਼ਾਇਦ" ਸ਼ਬਦ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜਵਾਬ ਵਜੋਂ "ਹਾਂ" ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਅਟਕਾਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਨਹੀਂ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਇਨਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।

ਸੋਧਣ ਵਾਲੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ
ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਪਹਿਲੇ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਦੌਰਾਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਕ ਬਣਤਰ ਬਾਰੇ ਸਿਖਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵਿਸ਼ਾ ਅਤੇ ਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਦੌੜਿਆ। ਮੈਂ ਤੁਰਿਆ। ਮੈਂ ਖਾਧਾ। ਇਹ ਸਾਰੇ ਪੂਰੇ ਵਾਕ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਓਨੇ ਹੀ ਸਿੱਧੇ ਹਨ ਜਿੰਨੇ ਉਹ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵੀ, ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਬਾਰੇ ਜਲਦੀ ਕੁਝ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਅਤੀਤ ਵਿੱਚ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸਨ। ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਸਾਰੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਭੂਤਕਾਲ ਵਿੱਚ ਵਰਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਾਕ ਇੰਨੇ ਸਰਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਬੋਲਣ ਜਾਂ ਲਿਖਣ ਵੇਲੇ, ਲੋਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਣਾਂ ਜਾਂ ਕਿਰਿਆ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਣਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੋਧਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ

ਵਾਕ ਨੂੰ ਲੰਮਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਗਤੀਵਿਧੀ ਅਤੇ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਬਾਰੇ ਥੋੜ੍ਹੀ ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਜੋੜਦੇ ਹਨ।

ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, "ਮੈਂ ਤੁਰਿਆ" ਦੀ ਬਜਾਏ, ਵਾਕ "ਮੈਂ ਜਲਦੀ ਤੁਰਿਆ" ਹੈ।
ਜਾਂ "ਮੈਂ ਖਾਧਾ" ਦੀ ਬਜਾਏ, ਵਾਕ "ਮੈਂ ਫਾਸਟ ਫੂਡ ਖਾਧਾ" ਹੈ।

ਇਹਨਾਂ ਵਾਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸੋਧਕ ਜਾਂ ਜੋੜੀ ਗਈ ਜਾਣਕਾਰੀ "ਜਲਦੀ" ਅਤੇ "ਫਾਸਟ ਫੂਡ" ਹਨ। ਇਹ ਛੋਟੇ ਸੁਰਾਗ ਹਨ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।
ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, "ਜਲਦੀ" ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇਰ ਨਾਲ ਆਇਆ ਹੈ, ਜਿਸ ਕਾਰਨ ਉਹ ਜਲਦੀ ਤੁਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਬੱਸ ਫੜਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਘਰ ਪਹੁੰਚ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਹਾਣੀ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਖਾਸ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਤੁਰਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੁਝ ਹੋਰ ਵੀ ਹੈ। "ਫਾਸਟ ਫੂਡ" ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਸ਼ਬਦ ਇਹ ਦਰਸਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਲ ਖਾਣਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਂ ਉਹ ਅਜੇ ਵੀ ਭੁੱਖੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਅਪਣਾਓ
ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਅਕਸਰ ਪੂਰੀ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਬਦਾਂ, ਸੁਰ, ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਅਤੇ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਰੱਖਦੇ ਹੋ ਜੋ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਸਕੇ ਕਿ ਉਹ ਸਤ੍ਹਾ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਕੀ ਦੱਸਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਕਈ ਵਾਰ ਅਜਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਸੁਨੇਹਾ ਉਲਝਣ ਵਾਲਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਉਸਦੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਕਹਿਣ ਦੇ ਉਲਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਸੁਨੇਹਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਵੇਂ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦੇ ਹੋ?
ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਖੇਡਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ ਉਸ 'ਤੇ ਟਿਕੇ ਰਹਿਣਾ ਲਗਭਗ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬਿਹਤਰ ਵਿਕਲਪ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਉਸ ਸੂਖਮ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਉਲਟ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪੜ੍ਹਨ 'ਤੇ

ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਮੌਕਾ ਕਿਵੇਂ ਲੈ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਜਿਹਾ ਕਰੋ! ਬਸ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਹਨ, ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਇਸ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਵੀ।

ਜਿੱਥੇ ਲਾਈਨ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਉੱਥੇ ਚੱਲੋ
ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਜਾਪਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਿਮਰਤਾ ਭਰੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ ਜੋ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਪਹਿਲੀਆਂ ਡੇਟਾਂ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਆਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਪਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਧਾਰਨ ਸਵਾਲਾਂ ਰਾਹੀਂ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਖਾਸ ਕਥਨ ਹਨ ਜੋ, ਜਦੋਂ ਸੁਰ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨਾਲ ਮਿਲਾਏ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੱਖਰੇ ਅਰਥ ਕੱਢ ਸਕਦੇ ਹਨ:

"ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਚੁੰਮਦਾ ਨਹੀਂ" - ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਿ ਲੋਕ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਮੈਂ ਉਹੀ ਕਹਿਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਜੋ ਮੈਂ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।
"ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਿ ਕੋਈ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ" - ਮੈਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹਾਂ ਅਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਹਾਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਣਗੇ।
"ਇਹ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਇਹ ਮੈਂ ਹਾਂ" - ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਜੋ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ। "ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲਈ ਸਿੱਖਣਾ ਪਵੇਗਾ" - ਮੈਂ ਸੁਤੰਤਰ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਮੂਰਖ ਦੇਖੋ।
"ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਾਗਲ ਹਾਂ" - ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਲੋਕ ਇਸਨੂੰ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਸਮਝਣ।
"ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ?" - ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪੁੱਛਣ ਦਾ ਇੱਕ ਨਿਮਰ ਤਰੀਕਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਪੈਸਾ ਕਮਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜੋ ਸਮਾਜਿਕ-ਆਰਥਿਕ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨਾਲ ਜੁੜਦੀ ਹੈ।
"ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ" - ਇਹ ਇੱਕ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਗੱਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਔਰਤ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਕਥਨ ਉਦੋਂ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਔਰਤ ਕਿਸੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਦਾ ਮੁੜ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਉਹ ਸਭ ਕੁਝ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਰਿਸ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਬੁਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। "ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਸੋਚੋ, ਉਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਇਨਸਾਨ ਹੈ" - ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਹੁਣ ਤੱਕ ਜੋ ਕੁਝ ਵੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਉਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਬੁਰਾ ਇਨਸਾਨ ਹੈ।

"ਕੀ ਮੈਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਮੋਟਾ ਦਿਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ?" - ਮੈਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਮੋਟਾ ਦਿਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕੁਝ ਹੋਰ ਦੱਸੋ।
"ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਮਾਨਦਾਰ ਹਾਂ, ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਨਾ ਪੁੱਛੋ"
- ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਿ ਮੈਂ ਜੋ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਠੇਸ ਪਹੁੰਚਾਏਗਾ, ਮੈਂ ਇਹ ਫਿਰ ਵੀ ਕਹਾਂਗਾ।
"ਠੀਕ ਹੈ, ਆਓ ਗੱਲ ਕਰੀਏ" - ਜੇਕਰ ਇਹ ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਵੱਲੋਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਸਤੀਫ਼ੇ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਇਸ ਬਾਰੇ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ।
"ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸੋਹਣੀ ਹੈ?" - ਜੇ ਇਹ ਕਿਸੇ ਔਰਤ ਤੋਂ ਆਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਸਦਾ ਇਹ ਸਵਾਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਮੰਨਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮੂਰਖ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੋਹਣਾ ਕੋਈ ਹੋਰ ਮਿਲਦਾ ਹੈ।
"ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲ ਕੇ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਲੱਗਾ" - ਮੈਨੂੰ ਸ਼ਾਇਦ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਮ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਰਹੇਗਾ।
"ਕੁਝ ਨਹੀਂ" - ਜੇਕਰ ਇਹ ਕਿਸੇ ਔਰਤ ਵੱਲੋਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਗੁੱਸੇ ਜਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇਹ ਵਿਆਖਿਆਵਾਂ 100% ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਹਨ।
ਅਨੁਵਾਦ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

ਅਧਿਆਇ 10: ਪਤਲੇ ਕੱਟਣ ਦੀ ਕਲਾ

ਵਾਰ-ਵਾਰ, ਮੈਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਅਭਿਆਸ ਅਤੇ ਅਨੁਭਵ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਤੱਥ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜਾਂ ਘੱਟੋ ਘੱਟ, ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਪੜ੍ਹਨ ਜਾਂ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਆਧਾਰਲਾਈਨ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਪੁੱਛ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ: ਪਰ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ? ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਮੈਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਜਾਣਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਮਿਲੇ? ਮੈਨੂੰ ਇਮਾਨਦਾਰ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਹੁਣ ਤੱਕ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਅਜੇ ਵੀ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਚਾਰ ਦੁਆਰਾ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ "ਤੇਜ਼ ਪੜ੍ਹਨ" ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਹੋਣਗੇ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਕੇਤਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਤੁਰੰਤ ਦੂਜਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ। ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋ?

ਆਓ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਦੀ ਧਾਰਨਾ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਕਰਵਾਉਂਦਾ ਹਾਂ।
ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਸੰਕਲਪ ਹੈ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਲੇਖਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਿਕਣ ਵਾਲੇ ਲੇਖਕ, ਮੈਲਕਮ ਗਲੈਡਵੈਲ ਨੇ ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ: ਬਲਿੰਕ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਪਤਲਾ ਕੱਟਣਾ ਕੀ ਹੈ?
ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਇੱਕ "ਰੀਡਿੰਗ" ਤਕਨੀਕ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਸਿਰਫ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਵਰਤਿਆ ਜਾਣ ਵਾਲਾ ਇੱਕ ਸ਼ਬਦ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਪੈਟਰਨ ਲੱਭਣ ਅਤੇ ਸਿਰਫ ਬਹੁਤ ਛੋਟੇ ਕਾਰਕਾਂ ਜਾਂ ਐਕਸਪੋਜ਼ਰ ਦੀਆਂ ਤੰਗ ਖਿੜਕੀਆਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਸਿੱਟੇ ਕੱਢਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਦਾ ਹੈ - ਇਸ ਲਈ ਪਤਲੇ ਟੁਕੜੇ। ਇੱਥੇ ਸੁੰਦਰਤਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇੰਨੀ ਪਤਲੀ ਕੱਟੀ ਹੋਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਨਾਲ ਵੀ; ਤੁਸੀਂ ਅਜੇ ਵੀ ਸਹੀ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਦੇਖਿਆ ਹੋਵੇ।

ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਅਨੁਵਾਦ ਕਰਦੀ ਹੈ

ਮੈਲਕਮ ਗਲੈਡਵੈੱਲ ਦੀ ਕਿਤਾਬ "ਬਲਿੰਕ" ਵਿੱਚ, ਉਹ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਲਾ ਦੇ ਮਾਹਰ ਅਕਸਰ ਕਿਵੇਂ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਲਾ ਦਾ ਕੋਈ ਖਾਸ ਕੰਮ ਅਸਲ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਅਸਲੀ ਦੀ ਕਾਪੀ ਹੈ। ਉਸ ਸਪਲਿਟ ਸਕਿੰਟ ਵਿੱਚ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੁਝ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਸਾਰੇ ਵਿਗਿਆਨਕ ਟੈਸਟ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ, ਉਹ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਇਸ ਨੂੰ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਉਦਾਹਰਣ ਗੈਟੀ ਕੋਰਸ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ 10 ਮਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਵਿੱਚ ਵੇਚੀ ਗਈ ਸੀ ਅਤੇ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਇਸਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਲਗਭਗ 530 ਈਸਾ ਪੂਰਵ ਤੋਂ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਲਾ ਵਿਦਵਾਨ ਇਸਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਆਧੁਨਿਕ ਜਾਅਲਸਾਜ਼ੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਇਹ 10 ਮਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਵਰਤੇ ਗਏ ਸਨ। ਕਲਾ ਵਿਦਵਾਨਾਂ ਦੀ ਇਹ ਸਪਲਿਟ-ਸੈਕਿੰਡ ਯੋਗਤਾ ਇਹ ਪਛਾਣਨ ਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਨਕਲੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਨਹੀਂ, ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਦਾ ਸੰਦਰਭ ਹੈ। ਮੰਨੋ ਜਾਂ ਨਾ ਮੰਨੋ, ਅਸੀਂ ਇਹ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਇਦ ਅਜੇ ਤੱਕ ਇਸਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸਥਿਤੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਾਬਤ ਹੋਈ ਹੈ।

ਪਹਿਲਾ ਪ੍ਰਭਾਵ
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਪੰਜ ਮਿੰਟਾਂ ਲਈ ਕੋਈ ਲੈਕਚਰ ਸੁਣਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਰੰਤ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਲੈਕਚਰਾਰ ਚੰਗਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ? ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਪੰਜ ਮਿੰਟਾਂ ਦਾ ਲੈਕਚਰ ਸੁਣਨ ਵਾਲੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਕਰਨ ਦੇ ਸਮਰੱਥ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੋਈ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਚੰਗਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਿਵੇਂ ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਜਿਸਦਾ ਪੂਰੇ ਸਮੈਸਟਰ ਲਈ ਉਹੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪਹਿਲੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਓਨੇ ਹੀ ਸਹੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਮੁਲਾਂਕਣ ਜਾਂ ਵਿਚਾਰ ਆਵੇ ਜੋ ਇਸ ਪਤਲੇ-ਸਲਾਈਸ ਵਿੱਚ ਦਖਲ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਔਰਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮਰਦਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਪਤਲੇ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਦੀਆਂ ਬਿਹਤਰ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਸਪੀਡ ਡੇਟਿੰਗ
ਮਜ਼ਾਕੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਿੰਗਲ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਸਪੀਡ ਡੇਟਿੰਗ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਵੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ 15 ਮਿੰਟ ਦੀ ਉਹ ਸਧਾਰਨ ਗੱਲਬਾਤ ਵੀ ਮਰਦਾਂ ਅਤੇ ਔਰਤਾਂ ਲਈ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੂਜੀ ਡੇਟ ਲਈ ਮਿਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਹੋਰ ਦਿਲਚਸਪ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਮਹਿਲਾ ਸਪੀਡ ਡੇਟਰ ਮਰਦਾਂ ਦੀਆਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ

ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲਾਈਨਅੱਪ ਵਿੱਚ ਮਰਦਾਂ ਦੀ ਵਧੇਰੇ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਮਰਦ ਸਪੀਡ ਡੇਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਦਿਮਾਗ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਮਿਆਰਾਂ ਵਾਲੇ ਜਾਪਦੇ ਹਨ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਪੀਡ ਡੇਟਿੰਗ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸ਼ੱਕੀ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਲੱਭਣ ਦੇ ਇਸ ਢੰਗ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਲਈ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਬੂਤ ਹਨ।

ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ
ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਹਮੋ-ਸਾਹਮਣੇ ਮਿਲਣ-ਜੁਲਣ ਦੇ ਸ਼ੌਕੀਨ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਟਿੰਡਰ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜੋ ਕਿ ਇੱਕ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਐਪ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਕਨੀਕੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਪੀਡ ਡੇਟ 'ਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਸੱਚਮੁੱਚ, ਜਦੋਂ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਲਈ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲਾਂ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੋਈ ਹੋਰ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਨਿਊਜ਼ਫੀਡ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘ ਕੇ, ਤੁਸੀਂ ਤੁਰੰਤ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ, ਉਹ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ੌਕ, ਨੌਕਰੀ, ਅਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸ ਸਮਾਜਿਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਨਾਲ ਘੇਰਦੇ ਹਨ।
ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਕਈ ਪੱਖਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਪੈਕੇਜ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਸੈਲਾਨੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲੱਗ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਡੇਟਿੰਗ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਟਿੰਡਰ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਭਾਲ ਦੁਆਰਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ, ਸੰਭਾਵੀ ਮਾਲਕ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲਾਂ 'ਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਨਿਊਜ਼ਫੀਡ 'ਤੇ ਉਹ ਕੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਇਸ 'ਤੇ ਫੈਸਲਾ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।

ਜਿਨਸੀ ਪਸੰਦਾਂ
ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਦਿਲਚਸਪ ਪਹਿਲੂ ਜਿੱਥੇ ਪਤਲੇ-ਕੱਟੇ ਜਾਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਜਿਨਸੀ ਪਸੰਦਾਂ ਵਿੱਚ। 1999 ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਗਏ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਕਿ ਲੋਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਜਿਨਸੀ ਰੁਝਾਨ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਸਿਰਫ 10 ਸਕਿੰਟਾਂ ਦੇ ਚੁੱਪ ਵੀਡੀਓ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ, ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਲਿੰਗ ਪਸੰਦ ਜਾਂ ਜਿਨਸੀ ਰੁਝਾਨ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੇਲੇ 70% ਦੀ ਸ਼ੁੱਧਤਾ ਦਰ ਸੀ। ਸ਼ਾਇਦ ਇੰਨੀ

ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਸਮਲਿੰਗੀ ਵਿਪਰੀਤ ਲਿੰਗੀਆਂ ਨਾਲੋਂ ਜਿਨਸੀ ਪਸੰਦਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਸਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਇਦ "ਗੇਡਰ" ਵਰਗੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਹੈ!

ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਵਿਕਾਰ
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ "ਗੈਰ" ਹੈ? ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਵਿਕਾਰ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਲੋਕ ਪਤਲੇ- ਟੁਕੜੇ ਦੁਆਰਾ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਉਹ ਅਕਸਰ ਉਸ ਖਾਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਕੇ - ਜਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਵਧੇਰੇ ਧਿਆਨ ਦੇ ਕੇ, ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਝੂਠ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ
ਠੀਕ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪੂਰਾ ਅਧਿਆਇ ਸਮਰਪਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਦੁਹਰਾਉਣਾ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਾ ਕਰੇ। ਆਓ ਇਹ ਕਹਿ ਲਈਏ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਝੂਠ ਬੋਲਣ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਪਤਲੇ-ਕੱਟੇ ਝੂਠਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜਦੋਂ ਰਿਸ਼ਤਿਆਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਔਰਤਾਂ ਅਕਸਰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਕਿਵੇਂ "ਮਹਿਸੂਸ" ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪਤੀ ਜਾਂ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਧੋਖਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਐਲ ਪਾਸੋ ਵਿਖੇ ਟੈਕਸਾਸ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਇੱਕ ਮੌਖਿਕ ਤਰਕ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿ ਕੇ ਪਤਲੇ-ਕੱਟੇ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ।
ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਸਮੂਹ ਨੇ ਆਪਣੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਨੂੰ ਤਰਕਸੰਗਤ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹਾ, ਜੋ ਕਿ ਸਮੂਹ ਨੇ ਆਪਣੇ ਫੈਸਲੇ ਤੁਰੰਤ ਅਤੇ ਅੰਤੜੀਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਵਿਰਤੀ 'ਤੇ ਲੈਣ ਲਈ ਕਿਹਾ, ਉਸ ਨਾਲੋਂ ਕਿਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾੜੇ ਸਨ। ਇਹ ਸਾਨੂੰ ਕੀ ਦੱਸਦਾ ਹੈ? ਜਦੋਂ ਤਰਕਸ਼ੀਲ ਸੋਚ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅੰਤੜੀਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਵਿਰਤੀ ਜਾਂ ਪਤਲੇ ਟੁਕੜੇ ਤਰਕ ਦੁਆਰਾ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਕੀ ਇਹ ਇੱਕ ਮਾੜੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਾਂ ਚੰਗੀ ਚੀਜ਼? ਇਹ ਸੰਦਰਭ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ, ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸ ਸਕਦੀ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਫੈਸਲਾ ਬਿਹਤਰ ਹੋਵੇਗਾ।

ਮਾਪਿਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ

ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਪਹਿਲੂ ਜਿੱਥੇ ਪਤਲੇ-ਕੱਟੇ ਜਾਣ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਬਣਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਮਾਪਿਆਂ ਦਾ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਸੀ ਤਾਲਮੇਲ। ਖੋਜ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਇੱਕ ਆਮ ਬੱਚੇ ਅਤੇ ਵਿਵਹਾਰ ਸੰਬੰਧੀ ਸਮੱਸਿਆ ਵਾਲੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਨ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਮਾਪਿਆਂ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਦੇ ਸੁਰ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਅੰਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਨੋਟ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵਿਦਿਅਕ ਸੈਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਅਧਿਆਪਕ ਕਲਾਸ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਦਿਨ ਮਾਪਿਆਂ ਨੂੰ ਮਿਲਦੇ ਹਨ। ਸਿਰਫ਼ ਉਸ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ-ਬੱਚੇ ਦੀ ਆਪਸੀ ਤਾਲਮੇਲ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ, ਅਧਿਆਪਕ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਿਵਹਾਰ ਸੰਬੰਧੀ ਮੁੱਦਿਆਂ ਲਈ ਬੱਚੇ ਵੱਲ ਵਧੇਰੇ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਜਾਂ ਕੀ ਉਹ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਆਰਾਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਬੱਚਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰੇਗਾ। ਹੈਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਇਹੀ ਸੱਚ ਜਾਪਦਾ ਹੈ। ਸਿਰਫ਼ ਅਧਿਆਪਕ-ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਦੀ ਆਪਸੀ ਤਾਲਮੇਲ ਦੁਆਰਾ, ਨਿਰੀਖਕ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਅਧਿਆਪਕ ਪੱਖਪਾਤੀ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਹੜੇ ਆਪਣੇ ਖਰਚਿਆਂ ਤੋਂ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਉਮੀਦਾਂ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ?
ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਸਵਾਲ ਹੈ: ਜਦੋਂ ਥਿਨ ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਕਿਹੜੇ ਤੱਤ ਵੱਲ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹਾਂ? ਹਾਂ, ਅਸੀਂ ਪੂਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਹਿੱਸੇ ਵੱਲ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵੱਲ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹਾਂ? ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਸਪੀਡ ਡੇਟਿੰਗ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਔਰਤਾਂ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੇ ਖਾਸ ਕਾਰਕ ਵੱਲ ਦੇਖਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਨਹੀਂ? ਸਭ ਤੋਂ ਭਾਰੀ ਤੱਤ ਕੀ ਹੈ ਜੋ ਕੇਸ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ?
ਭਾਵੇਂ ਮੈਂ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਪਰ ਤੱਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਦੂਜੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ।
ਮੈਲਕਮ ਗਲੈਡਵੈੱਲ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਵਿਆਹਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਕਿਸੇ ਜੋੜੇ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੇ ਕੁਝ ਸਕਿੰਟਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਕੋਈ ਵੀ ਤੁਰੰਤ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਤਲਾਕ ਹੋਵੇਗਾ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਪਰ ਵਿਆਹ ਦੀ ਲੰਬਾਈ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੋਈ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੀ ਦੇਖਦਾ ਹੈ?
ਇਸ ਅਨੁਸਾਰ, ਇਹ ਇੱਕ ਤੱਤ ਹੈ: ਨਫ਼ਰਤ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਆਹਾਂ ਦੇ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਦਾ ਖ਼ਤਰਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਇੱਕ ਸਾਥੀ ਦੂਜੇ ਦਾ ਅਪਮਾਨ ਕਰਦਾ ਜਾਪਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਜੋੜੇ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲੋਂ ਉੱਤਮ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਇੱਕ

ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਘੱਟ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਨਫ਼ਰਤ ਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਜੋੜਿਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਕੁਝ ਪਰਸਪਰ ਕ੍ਰਿਆਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦੇਖਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਇਹ ਸਿੱਟਾ ਨਿਕਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਬੰਨ੍ਹੇ ਹੋਏ ਨਹੀਂ ਹਨ।
ਤਾਂ ਕੀ ਇਹ ਸਾਰੇ ਪਤਲੇ ਟੁਕੜਿਆਂ ਲਈ ਸੱਚ ਹੈ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਤੱਤ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਸਹੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਦੁਬਾਰਾ, ਸ਼ੁੱਧਤਾ ਓਨੀ ਭਰੋਸੇਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਵੱਡੇ ਟੁਕੜਿਆਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਹ ਪਤਲਾ-ਕੱਟਣਾ ਕਿਵੇਂ ਕਰਾਂ?
ਹੁਣ ਸਵਾਲ ਇਹ ਹੈ: ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਪਤਲੇ-ਸਲਾਈਸ ਕਰਨ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋ? ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਹੁਨਰਾਂ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ?
ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਜਨਮ ਤੋਂ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਪੂਰਾ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ "ਪ੍ਰਵਿਰਤੀ" ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਫੈਸਲੇ ਲਏ ਹੋਣਗੇ ਅਤੇ ਇਹੀ ਉਹੀ ਹੈ ਜੋ ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਬਾਰੇ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਇਕੱਠੀ ਕੀਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਅੰਤੜੀ ਭਾਵਨਾ ਦੇ ਨਾਲ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਦਿਸ਼ਾ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਵਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਜੋੜਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ, ਸੁਣਨ ਅਤੇ ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ? ਖੈਰ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਅਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇਹ ਵਿਕਲਪ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਲਓ! ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਸਮਾਂ ਸੀਮਤ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਤਲਾ-ਕੱਟਣਾ ਇੱਕ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਤਰੀਕਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ 100% ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਨਾ ਹੋਵੋ।

ਅਧਿਆਇ 11: ਮੇਰੇ ਬਾਰੇ ਕੀ?

ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਹੁਣ ਤੱਕ, ਅਸੀਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਬਾਰੇ, ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਕਿਵੇਂ ਪੜ੍ਹਨੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਅਸੀਂ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਹੈ ਉਹ ਹੈ: ਤੁਸੀਂ। ਜਦੋਂ ਗੱਲ ਇਸਦੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਮੀਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ ਹੋ।
ਇਹ ਕਿਉਂ ਹੈ? ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਮੁੱਖ ਟੀਚਾ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਸੰਬੰਧ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਜਿਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਾਲੇ ਦੋਸਤ ਨਾਲ ਜੁੜਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਕੂਲ ਦੇ ਦੋਸਤ ਜਾਂ ਗੁਆਂਢੀ ਨਾਲ ਜੁੜਦੇ ਹੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਾਲੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੱਸੋਗੇ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹਾਈ ਸਕੂਲ ਦੇ ਦੋਸਤ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਦੱਸੋਗੇ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ!
ਬੇਸ਼ੱਕ, ਇੱਥੇ ਸਿਰਫ਼ ਇਹੀ ਕਾਰਕ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਕਿਸਮ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਅਤੇ ਗੁਣਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਸੀ, ਉਹ ਸਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਵੀ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ! ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਹੋ ਜਾਂ ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਇੱਕ ਸਹਿਜ ਜਾਂ ਸੰਵੇਦੀ, ਇੱਕ ਚਿੰਤਕ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਵਾਲਾ, ਅਤੇ ਇੱਕ ਅਨੁਭਵੀ ਜਾਂ ਨਿਰਣਾਇਕ।
ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਿਉਂ ਹੈ? ਖੈਰ, ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਆਪਣੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੁਆਰਾ ਸੀਮਿਤ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਜੁੜਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਹੈ? ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੰਬੰਧ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਜੋ ਇੱਕ ਸੰਵੇਦੀ ਹੈ? ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਟੈਸਟ ਦਿਓ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਸਿੱਖੋ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਉਹ ਸੰਬੰਧ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਜਿਹੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਹਿਜ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਡੇ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ

ਬਿਤਾਉਣ 'ਤੇ ਵੀ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਵਿਅਕਤੀ ਸ਼ਾਂਤ ਇੱਕ-ਨਾਲ-ਇੱਕ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।
ਤਾਂ ਹੁਣ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਇਸ ਅਧਿਆਇ ਦਾ ਟੀਚਾ ਦੋ ਵਿਰੋਧੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਾਧਿਅਮ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਹਨ ਜੋ ਕਦੇ ਵੀ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਉਲਟ ਵੀ।

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ:
ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
● ਸਰੀਰ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬਾਂਹਾਂ ਨੂੰ ਮੋੜਨਾ।
● ਚਿਹਰੇ 'ਤੇ ਤਣਾਅ ਜਾਂ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਭਾਵ
● ਸਰੀਰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਦੂਰ ਹੋ ਗਿਆ।
● ਨਿਰਾਸ਼ ਅੱਖਾਂ
● ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਨਾ ਹੋਣਾ

ਵਿਛੋੜਾ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
● ਬੈਠਣ ਦੀ ਮਾੜੀ ਸਥਿਤੀ।
● ਲਿਖਣਾ ਜਾਂ ਡੂਡਲਿੰਗ ਕਰਨਾ
● ਪੁਲਾੜ ਵਿੱਚ ਘੂਰਨਾ ਜਾਂ ਘੂਰਨਾ
● ਉਦਾਸ ਸਿਰ
● ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਛੇੜਛਾੜ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਛੇੜਛਾੜ ਕਰਨਾ

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
ਖੁੱਲ੍ਹੀ ਆਸਣ ਰੱਖੋ। ਕੁਰਸੀ 'ਤੇ ਝੁਕੇ ਬਿਨਾਂ ਮਾਸਪੇਸ਼ੀਆਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਸਿੱਧਾ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ ਪਾਸੇ 'ਤੇ ਰੱਖੋ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਰਾਮ ਨਾਲ ਮੋੜੋ। ਇਹ ਗੱਲਬਾਤ, ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿਣ ਲਈ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਹੋਣ ਦਾ ਰੂਪ ਦੇਵੇਗਾ।
ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਚਿਹਰੇ ਨੂੰ ਛੂਹਣ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਇਹ ਸੱਚ ਹੋਵੇ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਚਿਹਰੇ ਨੂੰ ਛੂਹਣ ਨੂੰ ਬੇਈਮਾਨੀ

ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਕੁਝ ਲੋਕ ਅਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕਿਸੇ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੀ ਨੱਕ ਨੂੰ ਛੂਹਦੇ ਜਾਂ ਖੁਰਚਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਅਕਸਰ ਇਸ ਕਾਰਵਾਈ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਬੇਈਮਾਨੀ ਸਮਝਦਾ ਹੈ। ਦੁਬਾਰਾ ਫਿਰ, ਇਹ ਤਕਨੀਕੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਤੁਹਾਡਾ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ। ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ, ਦਿਲਚਸਪੀ ਅਤੇ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹੈ। ਇਹ ਬਿਨਾਂ ਕੁਝ ਕਹੇ ਆਪਣੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨੂੰ ਸੰਚਾਰਿਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ, ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ, ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਗਤੀਵਿਧੀ ਕਰਨ ਲਈ ਚੁੱਪਚਾਪ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਮਜ਼ਬੂਤੀ ਨਾਲ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ। ਮਜ਼ਬੂਤੀ ਦਾ ਮਤਲਬ ਦਰਦਨਾਕ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ - ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਪਕੜ ਹੈ ਜੋ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਨੂੰ ਸੰਚਾਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਅਕਸਰ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ। ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੌਰਾਨ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਦੌਰਾਨ, ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਖੇਡੋ; ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੰਗ ਪਕੜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਮਲਾਵਰ ਦਿਖਾਏਗੀ ਜਦੋਂ ਕਿ ਇੱਕ ਲੰਗੜਾ ਪਕੜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਮਜ਼ੋਰ ਅਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਦਿਖਾਏਗਾ।

ਜਨਤਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦੌਰਾਨ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹ ਸਕੋ, ਇਹ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਰਾਹੀਂ ਸਹੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕੋ। ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਹਿਲਾਉਣਾ ਹੈ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਪਰ ਕੋਈ ਵੀ ਓਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਜਿੰਨਾ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਜਨਤਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬੋਲ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਜਨਤਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿੰਦੇ ਸਮੇਂ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਲਈ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਹਨ:

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਆਸਣ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਮੋਢਿਆਂ ਅਤੇ ਬਾਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪਾਸਿਆਂ 'ਤੇ ਰੱਖ ਕੇ ਸਿੱਧੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋਵੋ ਜਾਂ ਬੈਠੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਹਮਣੇ ਮੋੜ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪਾਸਿਆਂ 'ਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਜਨਤਕ ਭਾਸ਼ਣ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਰਾਹੀਂ ਕਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣ ਲਈ ਕਰੋਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਜੇਬਾਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਰੱਖੋ ਜਾਂ ਨਾ ਹੀ ਰੱਖੋ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਲੱਗੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ।
ਜੇ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਸ਼ੀਸ਼ੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੇ ਆਸਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕਿਉਂ ਨਾ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਸ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਇੱਥੇ ਟੀਚਾ ਹਮਲਾਵਰ ਜਾਂ ਹੰਕਾਰੀ ਹੋਏ ਬਿਨਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਰੱਥ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ। ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਉੱਪਰ ਰੱਖੋ ਪਰ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿਹਰੇ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮੂੰਹ ਵੱਲ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਝੁਕਾਅ ਰੱਖੋ।
ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਹੱਥਾਂ ਦੇ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਹੱਥਾਂ ਦੇ ਇਸ਼ਾਰੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇਣ ਲਈ ਸੱਦਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪਾਸਿਆਂ ਤੋਂ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦੇ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਰੱਖੋ ਕਿ ਉੱਪਰਲੀਆਂ ਬਾਹਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਨੇੜੇ ਹੋਣ ਅਤੇ ਹਥੇਲੀਆਂ ਉੱਪਰ ਵੱਲ ਹੋਣ। ਇਹ ਡੂੰਘੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ।
ਅਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਹੋਣਗੇ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਰਸ਼ਕ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਤੋਂ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਣਗੇ ਜਾਂ ਹੁਣ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋਣਗੇ। ਜੇਕਰ ਅਜਿਹਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਜਾਪਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ ਥੋੜ੍ਹਾ ਅੱਗੇ ਝੁਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਸੂਖਮ ਹਰਕਤ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸੋਚਣ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਿੱਚ ਲੈ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਹੀ ਇਸ਼ਾਰਾ ਹੈ ਜੋ ਲੋਕ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੋਈ ਰਾਜ਼ ਦੱਸਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਸਮੂਹ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਹੋ। ਇਹ ਇਸ਼ਾਰਾ ਤੁਰੰਤ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਆਪਣੇ ਵੱਲ ਖਿੱਚਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਸੁਨਹਿਰੀ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਨਾ ਭੁੱਲੋ!
ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਪੂਰਾ ਨੁਕਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਸੁਨਹਿਰੀ ਨਿਯਮ ਅਜੇ ਵੀ ਇੱਥੇ

ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਕੀ ਹੈ? ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ: ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਉਹ ਨਾ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਕਿ ਦੂਸਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕਰਨ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਮਜ਼ਬੂਤ ਰਿਸ਼ਤੇ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਿਲੇ-ਜੁਲੇ ਸੰਕੇਤ ਮਿਲ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਅੱਗੇ ਕਿਵੇਂ ਵਧਣਾ ਹੈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, ਕੀ ਮੈਂ ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਚਾਹਾਂਗਾ? ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਕਿ ਇਹੀ ਗੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਮਝ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੂਸਰੇ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ!

ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੌਰਾਨ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ
ਇੰਟਰਵਿਊ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨ ਦੇ ਹੁਨਰਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸਮਾਂ ਹੈ, ਅਤੇ, ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੜ੍ਹੀ ਗਈ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਸਹੀ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦੇ ਹੁਨਰ। ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੌਰਾਨ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਣ ਵਾਲੇ 'ਤੇ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕੋ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਰਾਹੀਂ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਨੁਭਵ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ:

ਮਿਰਰਿੰਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਸ ਬਾਰੇ ਅਕਸਰ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, ਜੋ ਕਿ ਆਮ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮਿਰਰਿੰਗ ਇੱਕ ਤਕਨੀਕ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਸੂਖਮਤਾ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕਾਪੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮਿਰਰਿੰਗ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਇੱਕੋ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਮਿਰਰਿੰਗ ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਇੱਕ ਕਾਫ਼ੀ ਜਾਣੀ-ਪਛਾਣੀ ਤਕਨੀਕ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਇੱਕ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਵੀ ਪਤਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਹਰ ਇੱਕ ਇਸ਼ਾਰੇ ਦੀ ਨਕਲ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਦਾ ਉਲਟ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਵੇਗਾ।
ਦਿਲਚਸਪੀ ਦਿਖਾਉਣ ਵਾਲੇ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿਓ। ਇਸ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਾ ਕਰੋ, ਪਰ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੌਰਾਨ ਸਿਰ ਹਿਲਾਉਣ, ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਰੱਖਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿਓ। ਆਪਣੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਵੱਲ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਝੁਕਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਵੀ ਇੱਥੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਸੀ ਤਾਲਮੇਲ ਦਾ ਭਰਮ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਔਖਾ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਰੁਕ ਕੇ ਸੋਚਣ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੀ ਕਹਿਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਗੱਲ੍ਹ ਨੂੰ ਛੂਹੋ, ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਦੂਰ ਦੇਖੋ, ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਬੁੱਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚੱਕੋ। ਇਹ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਦਿਖਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜਵਾਬ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਹੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਰੀਰ ਦੇ ਆਸਣ ਨਾ ਦਿਖਾਓ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਆਪਣੀ ਠੋਡੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ 'ਤੇ ਝੁਕਣਾ ਜਾਂ ਆਰਾਮ ਕਰਨਾ, ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜੋ ਬੋਰਿੰਗ ਜਾਪਦੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਬੇਲੋੜੇ ਇਸ਼ਾਰੇ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਜਾਂ ਪੈਰਾਂ ਨੂੰ ਥਪਥਪਾਉਣਾ। ਇਹ ਬੋਰੀਅਤ ਜਾਂ ਉਦਾਸੀਨਤਾ ਦੇ ਸੰਕੇਤ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਦੇਣਗੇ।

ਮੇਰੀ ਸ਼ਖ਼ਸੀਅਤ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹੈ?
ਇੱਕ ਹੋਰ ਸਵਾਲ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਪੜਚੋਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਤੁਹਾਡੀ ਆਪਣੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ, ਜੋ ਅਸੀਂ ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਗਏ MBIT ਵਰਣਨਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਹੈ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮੀਆਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਵੋ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਇੱਕ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਨੂੰ ਦੁੱਗਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਸਥਿਤੀ ਇਸਦੇ ਉਲਟ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਸਾਧਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਸੀਮਤ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੀ ਕਿਸਮ ਨੂੰ ਸਮਝ ਕੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਅਤੇ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਕਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਰੋਕ ਰਹੇ ਹਨ।

ਮੇਰੀ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਕੀ ਹੈ?
ਹੁਣ, ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਚਾਰਕ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਇਦ ਇਸਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਖਾਸ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਵੀ। ਟੀਚਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਮੌਖਿਕ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਜੁੜ ਸਕੋ।

ਇੱਥੇ ਅੱਜ ਦੇ ਆਮ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਹਨ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇਹ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਦੂਜਿਆਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਵੀ:

ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣਾਤਮਕ ਸੰਚਾਰਕ
ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣਾਤਮਕ ਸੰਚਾਰਕ ਡੇਟਾ ਅਤੇ ਅਸਲ ਸੰਖਿਆਵਾਂ ਦੀ ਚੰਗੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਇਹ ਤੁਸੀਂ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਹਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, "ਵਿੱਤੀ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਵੀਹ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਲੋਕ ਮਰਦ ਹਨ" ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਸੰਖਿਆ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ "ਵਿੱਤੀ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਕਾਮੇ ਮਰਦ ਹਨ," ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹੋ: "ਵੱਡੀ ਸੰਖਿਆ" ਦਾ ਅਸਲ ਅਰਥ ਕੀ ਹੈ? ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਗੱਲਬਾਤ ਪ੍ਰਤੀ ਬੇਸਬਰੇ ਜਾਂ ਅਸਹਿਣਸ਼ੀਲ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਇਹ ਤੁਸੀਂ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਡੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਚੁੱਪ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਜਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਕਹਿਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆ ਰਹੀ ਹੈ।
ਇਸਦਾ ਫਾਇਦਾ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ - ਜਦੋਂ ਤਰਕਪੂਰਨ ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣਾਤਮਕ ਸੰਚਾਰਕ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਗੱਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਗੱਲਾਂਬਾਤਾਂ ਅਤੇ ਖੋਖਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂਬਾਤਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।
ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੰਡੇ ਜਾਂ ਬੇਸੁਆਦੇ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਤੀ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਇਸ਼ਾਰੇ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਬੁਰੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਥੋੜ੍ਹਾ ਨਰਮ ਜਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖਣਾ ਪਵੇਗਾ।

ਅਨੁਭਵੀ
ਸਹਿਜ ਸੰਚਾਰਕ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਦੇਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਮ ਨਿਯਮ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਸਨੂੰ ਮੂਲ ਗੱਲਾਂ ਤੱਕ ਘਟਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੇ ਸ਼ੌਕੀਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਪਰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਜਾਂ ਕੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ ਇਸਦਾ ਪੰਛੀਆਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਾਲਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਹਿਜ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਤੇਜ਼ ਧਮਾਕੇ ਵਿੱਚ A ਤੋਂ Z ਤੱਕ ਚਲੇ ਜਾਓ।

ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡਾ ਸਾਹਮਣਾ ਇੱਕ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉੱਥੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਬਿੰਦੂਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘੇ ਸੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਤੁਰੰਤ ਇੱਕ ਸਿੱਟਾ ਕੱਢ ਲੈਂਦੇ ਹੋ। ਸਹਿਜ ਸੰਚਾਰਕ ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ ਸੰਚਾਰਕਾਂ ਲਈ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਕਿ Z 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹਰੇਕ ਅੱਖਰ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ।
ਤਾਂ ਇੱਕ ਸਹਿਜ-ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਵਿਅਕਤੀ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜਾ ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ? ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਦਿਓ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਿੱਟੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹਰੇਕ ਨੁਕਤੇ ਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਥੋੜ੍ਹਾ ਹੋਰ ਧੀਰਜ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਤੇਜ਼ ਢੰਗ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਕੌਣ ਜਾਣਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਇਸ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਪਹੁੰਚ ਨਾਲ ਆਉਣ ਵਾਲੀ ਜੀਵੰਤ ਗੱਲਬਾਤ ਪਸੰਦ ਹੈ।
ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ
ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਫੰਕਸ਼ਨਲ ਕਮਿਊਨੀਕੇਟਰ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਬਿੰਦੂ A ਤੋਂ ਬਿੰਦੂ Z ਤੱਕ ਦੇ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਫੈਸ਼ਨ ਪਸੰਦ ਹੈ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਕੁਝ ਵੀ ਖੁੰਝ ਨਾ ਜਾਵੇ। ਦਰਅਸਲ, ਉਹ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਸੂਚੀਆਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨਾ ਪਵੇਗਾ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ, ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਲਈ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।
ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਛੋਟੇ ਕਦਮ ਅਜੇ ਵੀ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਗਲਤੀ ਵੀ ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਲਈ ਸਮੂਹ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਦੇਖੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੀ ਭੂਮਿਕਾ ਟੀਚੇ 'ਤੇ ਹਰ ਕਿਸੇ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖਣੀ ਹੈ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਇਸਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕਦਮਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜਨਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੇ ਕਦਮਾਂ 'ਤੇ ਟਿਕੇ ਰਹਿਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਦੇ ਕਾਰਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸ਼ੈਤਾਨ ਦੇ ਵਕੀਲ ਵਜੋਂ ਵੀ ਖੇਡਦੇ ਹੋਏ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਥੋੜ੍ਹੇ ਜਿਹੇ ਵਿਰੋਧ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹੋ, ਪਰ ਇਹ ਸਮਝੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

ਇੱਕ ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ ਸੰਚਾਰਕ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਖਿੱਚਣ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੇ ਆਪਣੇ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਓ। ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਛੋਟੇ ਵੇਰਵੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਔਖੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧਤਾ ਦੌਰਾਨ ਜਲਦੀ ਹੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਗੁਆ ਦੇਣਗੇ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਹਨ।

ਨਿੱਜੀ ਸੰਚਾਰਕ
ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਨਿੱਜੀ ਸੰਚਾਰਕ ਹੈ ਜੋ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਵੀ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਕੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਨਿੱਜੀ ਸੰਚਾਰਕ ਉਹ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਟਕਰਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੁਲਝਾਉਣ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਮਰੱਥ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਆਪਣੇ ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੇ। ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਗੂੰਦ ਹੋ ਜੋ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ, ਅਕਸਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਗਲਤ ਸੰਚਾਰਾਂ ਲਈ ਪੁਲ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਵਾਈਬਸ ਵੀ ਚੁੱਕ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਦੀ ਕੁਦਰਤੀ ਯੋਗਤਾ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ।
ਇਸਦਾ ਨੁਕਸਾਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਨਿੱਜੀ ਸੰਚਾਰਕ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਅੰਤਰੀਵ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਮਾਹੌਲ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਬਾਅ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਗੂੰਦ ਬਣਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢਣ ਵਾਲਾ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਲਈ, ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਸੰਚਾਰਕ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਤੁਹਾਡਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਮਾਯੋਜਨ ਇਹ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਤਰਕਸ਼ੀਲ ਅਤੇ ਬਰਾਬਰੀ ਵਾਲਾ ਸਿਰ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਸੰਚਾਰ ਦੀਆਂ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਸੀਮਾਵਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਰੱਖਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।
ਇੱਕ ਗੱਲ ਜੋ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ "ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ" ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਖਾਸ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਵਰਤੋਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੀ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਨਾਲ ਲਚਕਦਾਰ ਹੋਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋ ਸਕੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਹ ਸਭ ਤਰਜੀਹਾਂ ਬਾਰੇ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ ਤੋਂ ਦੂਜੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਦੇ ਯੋਗ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਤਕਨੀਕਾਂ

ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਲੋੜੀਂਦੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨੂੰ ਨਿਭਾਉਣ ਵਿੱਚ ਉੱਨਾ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਅਧਿਆਇ 12: ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਸੁਝਾਅ ਅਤੇ ਮਿੱਥਾਂ

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੱਸਿਆ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਦੇਸ਼ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਹੈ। ਸੰਚਾਰ ਲਈ ਦੋ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ: ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸੁਨੇਹਾ ਅਤੇ ਜਵਾਬ। ਸਿੱਧੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਚਾਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਚੰਗੇ ਬਣੋ, ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸੁਨੇਹੇ ਨਾਲ, ਸਗੋਂ ਜਵਾਬ ਨਾਲ ਵੀ। ਘੱਟੋ ਘੱਟ, ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਫਾਇਦੇ ਲਈ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋ।
ਹਾਲਾਂਕਿ ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਰਾਜ਼ ਹੈ: ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਹਿਲਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਧਾਰਨ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਰੀਰ ਦੇ ਆਸਣ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ-ਪਾਸੜ ਸੜਕ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇਸਦਾ ਕੀ ਮਤਲਬ ਹੈ?
ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਦਾਸ ਜਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਝੁਕਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਦਾਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਉਦਾਸ ਹੋ। ਤੁਹਾਡਾ ਆਸਣ ਇੱਕ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਕੇਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਰ ਕੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।
ਪਰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਲਟ ਸੱਚ ਹੈ! ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਬੁਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਪਰ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਰੱਖੋ ਜੋ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਸੀਂ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋਗੇ। ਇਹ ਮਨ ਉੱਤੇ ਕਾਬੂ ਪਾਉਣ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।
ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਸਹੀ ਸੁਨੇਹਾ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ:

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਸੁਪਰਮੈਨ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਪੋਜ਼ ਦੇਖਿਆ ਹੈ? ਇਹ "ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ" ਵਾਲਾ ਪੋਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਮ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉੱਚ-ਸ਼ਕਤੀ ਵਾਲਾ ਪੋਜ਼ ਟੈਸਟੋਸਟੀਰੋਨ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਨੂੰ ਉਤੇਜਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਰੀਰ

ਵਿੱਚ ਕੋਰਟੀਸੋਲ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਜਾਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ, ਉਹ ਕੋਰਟੀਸੋਲ ਇੱਕ ਤਣਾਅ ਦਾ ਹਾਰਮੋਨ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਇਹ ਜਿੰਨਾ ਘੱਟ ਹੋਵੇਗਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਓਨਾ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਪੋਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ? ਆਪਣੇ ਕੁੱਲ੍ਹੇ 'ਤੇ ਹੱਥ, ਪੈਰ ਵੱਖ, ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮੋਢੇ ਚੌੜੇ ਹੋਣ ਅਤੇ ਛਾਤੀ ਫੁੱਲੀ ਹੋਈ ਹੋਵੇ। ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿ ਇਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਾ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜੀਬ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਾ ਵੇਖਣ। ਪਰ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦਾ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
ਬੇਸ਼ੱਕ, ਹੋਰ ਵੀ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਆਸਣ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਹਾਰਵਰਡ ਦੁਆਰਾ ਵੀ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਇਹ ਆਪਣੀ ਕੁਰਸੀ 'ਤੇ ਪਿੱਛੇ ਝੁਕਣ, ਸਿਰ 'ਤੇ ਹੱਥ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਪੈਰ ਰੱਖਣ ਦਾ ਉੱਚ ਸ਼ਕਤੀ ਵਾਲਾ ਆਸਣ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਫਿਲਮਾਂ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਇਹ ਕਰਦੇ ਦੇਖਿਆ ਹੋਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਉਹ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਕਿੰਨੇ ਘਮੰਡੀ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਮਨੋਬਲ ਅਤੇ ਹੰਕਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਤੁਸੀਂ ਮੀਟਿੰਗ ਦੌਰਾਨ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਔਖੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੁਝ ਸਕਿੰਟਾਂ ਲਈ ਇਸ ਆਸਣ ਨੂੰ ਮੰਨਣ ਨਾਲ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਲਈ, ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖੋ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋ ਇਹ ਗੱਲ ਸ਼ਾਇਦ ਕੋਈ ਗੱਲ ਨਾ ਸਮਝਣ ਵਾਲੀ ਲੱਗੇ, ਪਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਸੁਣਨ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਬੋਲਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਭਾਗੀਦਾਰੀ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਮੌਖਿਕ ਤਰੀਕੇ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦਿਖਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਬੋਲਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਸੁਣੇ ਜਾਣ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸਿਰ ਹਿਲਾਓ। ਆਪਣੇ ਫ਼ੋਨ 'ਤੇ ਡੂਡਲ ਜਾਂ ਟੈਪ ਨਾ ਕਰੋ ਜਾਂ ਕਮਰੇ ਦੀ ਜਾਂਚ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਦੂਸਰੇ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਦੱਸਣ ਅਤੇ ਭਾਸ਼ਣ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਇਮਾਨਦਾਰ ਮਾਹੌਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

ਇੱਕ ਸੰਬੰਧ ਨੂੰ ਚਾਲੂ ਕਰਨ ਲਈ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ
ਸੱਭਿਆਚਾਰਕ ਅੰਤਰ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ, ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣਾ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਛੂਹ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪੁਰਾਣੇ ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਆਇ

xxxxx xxx xxxxx xxx xxxxxxx, xxx xxxxxxx xxx xxxxxxx xxxxx xxxxx xxxxx xxx xxxxxx xx xxxxx xxx xxx xxxxxxx xx xxxxxx, xxxxxx xx xxxxxxxx, xxx xx xxxxxxx xx xxx xxxxx xxx xx xxx xx xxxxxx xx xx xxx xxxxxxx xx xxxxxx xx, xxxxxxx xxxxx xx, xxx xx xxxxxxxxx xxx 'xx xxx xxx xxxxxx, xxx xxxxxx xxxxxxxxx xx xx xxx xxxxx xxx xxxxxxxx xxx xxxxxxx 'xx xxxxx xxxxxxx xx xxxxx xx, xxx xxx xxx xxxxxxx xxxxxxxx xxxxx xxxxx xx xxx xxxxxx xxx xx xx xxxxx xxxxxx xx xxxxxx xxx xx xxx xxxxxx xx xxx xxx xxxxx xxx xxxxxxxx xxxxx xxxxxxxxxx xxxxxx xxx

xxxxxxx xxxxxxxxx xxx xxxxxxxxx xxx xx xxxxxxxx
xxx xxxxx xxxxxxxxx xx xxxxxx xxxxxxx xxxxxxxxx xx xxxxxx xxx xxxxxxx xxxxx xx, xxxxx xx xxx-xxxxxx xx xxxxxx xxx xx xxxxxx xx xx xxxxxx xxxxxxxx, xxxxxxxxx xxx xxxxxxxxx xxx xxx xxxxx xxxxxxxxx xxxxx-xxxxx xxxxxx xx, xxxxxx xxx xxxxxx xxxxx xx, xxxxxx xxx xxxxxxxx xxxxxx xx, xxx xxxxx-xxxxx xxxxxx xx xxxxxx xxx xx xxx xxxxxxxxxx xxx xx xx xx xxxxxxxxx xx xxxxxx xxxxxxx xx xxx 'xx xxxxxx xx xx xxx xxxxxxx xxxxxx xxxxxx xxxxxxxxxxxx xxxxx xxx xxxxx xxxxxx xxxxx 'xx xxxxxxxxxxxx xx, xxx xx xxxxx xxxxxxx xxxxx xxxxx xxxxxxxxxxxx xxx xxx, xxxxxxx xxxxxx xx xxx-xxx xxxxxxxx xxxxxxxxx xxx xxxxxx xxxxx xx, xx xx xxxxxxxx xxxxx xxxxx xxxxxxx xxxxxxxxxxxx xxx xxxxx xxxxxxx xx xxxxxxxxx xxxxxx xxx xxxxxxxxx xxx xxxxx xxxxxxxx xxx

xxxxxxxxx xxx xxx xxxxx xxxxxxx xxx xxxxxxxxx xxx
xxxxxx xxxxxx xxxxxxxx xxxxxx xxxxx xxxxxx xxxxx xxxxxxx xx xxxxxx xxxxx xxxxxxx xxx xxxxxxxxx xxx xxx xxxxxxxxxxx xxx xxxxxx xxxxxx xx xxxxxx xxxxxx xxx xxxxxx xxxxxxxxx xx xx xxxxxxxx xxxxx xx xxxxx xx xxxxxxxx-xxxxxx xxxxxxxx xxxxxx xxx xxx xxxxx xxx xxxxx xxxxx xxx xxxxxx xxxxx xxxxxx xxx xxxxxx xxxxxx xx xxxxx xxxxxx xxx xxxxxxxx, xxxxxxxxx xxxxxx xxxxxx xxx xxxxxx xxxxx xxx xxx xx xx xx xxx xxxxxxx xxxxx xxxxxxxx xxxxxxxx xxxxx xxxxxxx xxxxx xxxxxxxxx xxxxx xxxxx xxx xxxxxxx xxxxx, xxxxxx xxxxxx xxx xxxxxx xxx xx xxxxxx xxx xx xxx xx xx xx xx xxxxxxx xx xxx xx xxxxx xxx xxxxxx xx xxx xxx xxxxxx xxx xx xxx xxx xxxxxx xxxxxxx xxx xxxxxxx xxx xx xxx xxxxx xxx xx xxx xx xxxxx xx xxx xxxxxx xxx xxx xxx xxxxx xxx xx xx xxx xx xx xx xxxxxx xxx xxxxxxx xxx xxx

ਕਰਨ ਤੋਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਅਤੇ ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਉਲਟ, ਇਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਖੁੱਲ੍ਹੀ ਲਾਈਨ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਬੋਲੀ ਸੁਧਾਰੋ
ਮੰਨੋ ਜਾਂ ਨਾ ਮੰਨੋ, ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ ਇਸ਼ਾਰੇ ਕਰਨਾ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦਗਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ਼ਾਰਾ ਸ਼ਾਬਦਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬੋਲੀ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥ ਹਿੱਲਦੇ ਹੀ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਝੂਠੇ ਅਕਸਰ "ਦੇਰ ਨਾਲ" ਹੱਥ ਦੇ ਇਸ਼ਾਰੇ ਕਰਦੇ ਹਨ; ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਜੋ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹਨ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਨਾਲ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਹੱਥ ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਾਲਣਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਰੀ ਨਾਲ ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਨਾਲ ਇਸਦੀ ਭਰਪਾਈ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ।

ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਦੇਖੋ
ਜਦੋਂ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਪੈਰ ਵੀ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਹਨ। ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਮੂਡ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਪੈਰਾਂ ਨੂੰ ਟੇਪ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਖੇਡਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਦਿਸ਼ਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਸੰਕੇਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਪੈਰ ਕਿੱਥੇ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਪੈਰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਦੂਰ ਵੱਲ ਨਿਰਦੇਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਰੁੱਝੇ ਹੋਏ ਹਨ। ਸਰੀਰ ਦੇ ਦੂਜੇ ਹਿੱਸਿਆਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ, ਪੈਰਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਵੀ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਲੋਕ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹ ਪੂਰੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਅਧਿਕਾਰਤ ਆਵਾਜ਼ ਲਈ ਆਪਣੀ ਆਵਾਜ਼ ਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਰੱਖੋ
ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਲ ਜਾਂ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੀ ਆਵਾਜ਼ ਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਰੱਖੋ। ਅਜਿਹਾ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਨੀਵੀਂ ਅਤੇ ਸਥਿਰ ਆਵਾਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਦੇ ਉਲਟ ਅਧਿਕਾਰ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਕ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਵਾਧਾ ਕਰਨ ਦਿਓ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਹੇਠਾਂ ਸੁੱਟੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ "ਉਮ, ਹਮ, ਉਮ ਹਮ" ਵਰਗੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਰਗਾ ਦਿਖਾਈ ਦੇਵੇ। ਇਹ ਇੰਦਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ, ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ

ਆਰਾਮ ਦੇਣ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਕਤੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਦਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸੂਖਮ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

ਆਮ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਸੰਬੰਧੀ ਮਿੱਥਾਂ ਦਾ ਪਰਦਾਫਾਸ਼
ਇਹ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਮਿੱਥਾਂ ਹਨ ਜਾਂ ਵਿਗਿਆਨ ਅਤੇ ਅਧਿਐਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਗਲਤ ਸਾਬਤ ਹੋਈਆਂ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਅਤੇ ਤਰੀਕਿਆਂ 'ਤੇ ਹੁਣ ਭਰੋਸਾ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੀਆਂ।

ਕਿਸੇ ਵੱਲ ਦੇਖਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਡਰਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਅਲਫ਼ਾ ਨਰ ਘੱਟ ਝਪਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵੱਲ ਦੇਖਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਲਫ਼ਾ ਨਰ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤਕਨੀਕ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਦਬਦਬੇ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਦੀ ਬਜਾਏ ਅਜੀਬ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾਜਨਕ ਹੋਣ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੜਾਈ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਪਹਿਲਾਂ ਬੋਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ।
ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ, ਲੋਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਸੰਦਰਭ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਕੌਣ ਬੋਲਦਾ ਹੈ। ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਉੱਚੀ ਜਾਂ ਤੇਜ਼ ਬੋਲਣ ਲਈ ਵੀ ਇਹੀ ਗੱਲ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਹੜ੍ਹ ਬਹਿਸਾਂ ਜਾਂ ਦੋਸਤਾਨਾ ਦਲੀਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ੁੱਧਤਾ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟਤਾ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਹਰਾ ਸਕਦਾ।

ਦਬਦਬਾ ਕਾਇਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਛੂਹੋ।
ਦੁਬਾਰਾ ਫਿਰ, ਇਹ ਪਹਿਲਾਂ ਬੋਲਣ ਵਰਗਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਹੱਥ ਉੱਪਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸਦਾ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਅਤੇ ਇਹ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਨਹੀਂ ਲਗਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਕਿ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਅਲਫ਼ਾ ਕੌਣ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਕੁਝ ਸਲਾਹ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣਾ ਹੱਥ ਦੂਜੇ ਦੇ ਉੱਪਰ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਸਿਰਫ ਬੇਲੋੜਾ ਸੰਪਰਕ ਜੋੜਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ 'ਤੇ ਸੀਮਾ ਲਗਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸੈਟਿੰਗ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਆਦਰਸ਼ ਤਕਨੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ।
ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ—ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਇੱਕ ਗਲਤ ਵਿਗਿਆਨ ਹੈ। ਵਿਵਹਾਰ ਅਤੇ ਵਿਵਹਾਰ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਬੇਸਲਾਈਨ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂਡ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਮੂਡ ਦੇ ਅਧਾਰ 'ਤੇ ਬਦਲ ਜਾਵੇਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜਦੋਂ ਸਭ ਕੁਝ ਅਸਫਲ

ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜੁੜਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ: ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋ, ਤਾਂ ਅਜਿਹਾ ਕਰੋ! ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਇਮਾਨਦਾਰ ਸ਼ਬਦ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਰੀਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੁੱਪ ਸੰਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਗੇ।

ਸਿੱਟਾ

ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਇੱਥੇ ਹਾਂ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ! ਮੈਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਥੇ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਗਏ ਹੋ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਥੇ ਦੱਸੀ ਗਈ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਲਈ ਉਪਯੋਗੀ ਲੱਗੀ ਹੋਵੇਗੀ।

ਫਿਰ ਤੋਂ, ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਬਣਾਈ ਗਈ ਸੀ। ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀਆਂ ਨਵੀਆਂ ਲੱਭੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਬੁਰਾਈ ਲਈ ਨਾ ਵਰਤੋ!

ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕੀਤਾ ਹੈ:
● ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਬਾਰੇ ਸਪੱਸ਼ਟੀਕਰਨ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ
ਲੋਕ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸੋਚਦੇ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹੋਰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ
ਇਸ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ
ਲੋਕ।
● ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੀ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੱਤੀ ਹੈ।
ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਕੀ ਅਰਥ ਹੈ।
● ਮੈਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਲੱਖਣ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਵੀ
ਮੇਕਅੱਪ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਲੱਖਣ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।
● ਮੈਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਮਝਣਾ ਹੈ, ਬਾਰੇ ਵੀ ਗੱਲ ਕੀਤੀ।
ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

● ਮੈਂ ਥਿਨ-ਸਲਾਈਸਿੰਗ ਦੀ ਧਾਰਨਾ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਹੈ
ਆਪਣੇ ਸਮਾਜਿਕ ਬੰਧਨਾਂ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣੋ।
ਹੁਣ ਤੱਕ, ਮੈਨੂੰ ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੋ ਗਏ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਵਾਅਦਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਕਰ ਇਸ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਥੋੜ੍ਹੀਆਂ ਜਿਹੀਆਂ ਉਲਝਣ ਵਾਲੀਆਂ ਹਨ - ਤਾਂ ਇਹ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੱਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਇੱਕ ਜੀਵਨ ਭਰ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਮੂਲ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਲਗਾਤਾਰ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ।
ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਗੱਲ ਯਾਦ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ: ਤੁਹਾਡਾ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਮੁੱਲਾਂ, ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ 'ਤੇ ਕੰਟਰੋਲ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਜੁੜਨਾ ਜਾਂ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ - ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਰਗੇ ਨਹੀਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਅੰਦਰੂਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹਨ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਸਬੰਧ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੈ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਵਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਕੁਝ ਵੀ ਸਮਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦਾ ਕੋਈ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ: ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਨਿੱਜੀ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਦੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਹੀਂ ਦੇਣੀ ਚਾਹੀਦੀ।

ਤਾਂ ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ:

1. ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ
ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ, ਸ਼ਖਸੀਅਤ, ਸੰਚਾਰ ਸ਼ੈਲੀ, ਟੀਚੇ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਭ ਕੁਝ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੈ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਣੋ।
2. ਤੁਹਾਡਾ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੀ ਹਨ?
ਜਦੋਂ ਖਾਸ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸੁਭਾਅ, ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਵਹਾਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਰੁਝਾਨ? ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਿਲਕੁਲ ਜਾਣੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਗਲਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕੀ ਸਹੀ।

3. ਅੱਗੇ ਸੋਚਣ, ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ, ਅਤੇ
ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਅਪਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਮੁੱਲਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਕੁਝ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ, ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਰੁਕੋ ਅਤੇ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਉਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡਾ ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਕੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਕੀ ਹੈ? ਆਪਣੀਆਂ ਖੁਦ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸੰਕੁਚਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਮਾਸਲੋ ਦੀ ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਲੜੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸੁਤੰਤਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ।
4. ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ
ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਕਰਨ ਦਾ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ। ਕੀ ਉਹ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹਨ? ਕੀ ਉਹ ਉਹੀ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਗੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਉਹੀ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੋਰ ਕਿਹੜੇ ਰਸਤੇ ਹਨ, ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਦੇ ਨਾਲ?
5. ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਚਾਰ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਲਗਾਤਾਰ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਜੋ
ਨਿੱਜੀ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਰਾਹੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਅਤੇ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਣੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਗੱਲ ਯਾਦ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ 100% ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ! ਇਸਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰੋ, ਲੋਕ ਇੱਕ ਰਹੱਸ ਹਨ ਅਤੇ ਕਈ ਵਾਰ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਵੀ ਇੱਕ ਰਹੱਸ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਜਿੰਨੀ ਵਾਰ ਅਤੇ ਜਿੰਨੀ ਵਾਰ ਹੋ ਸਕੇ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

ਤਾਂ ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਆਪਣੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੋ... ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਕੀ? ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ:
a) ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੜ੍ਹਨ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਪੜ੍ਹਦੇ
ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਜਾਣਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਪਤਲੇ-ਕੱਟੇ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ
ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵਜੋਂ ਨਾ ਵਰਤੋ। ਲੋਕ-

ਦੇਖਣਾ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਖਾਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸਨੂੰ ਨਾ ਲਓ
ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਹੁਤ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ।
ਅ) ਸਿਰਫ਼ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਸਮੂਹ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਕੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ। ਫੈਸਲੇ ਲਓ।
ਸੁਚੇਤ "ਪੜ੍ਹਨ" ਦੇ ਯਤਨਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ, ਪਰ ਇਸਨੂੰ ਸਰਲ ਰੱਖੋ ਜਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿੱਥੇ ਗਲਤ ਹੋਣ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ
ਜ਼ਿੰਦਗੀ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਥੇ ਪਾਣੀਆਂ ਦੀ ਪਰਖ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਹੁਨਰ।
c) ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਲਿਖੀ ਗਈ ਸੀ
ਤੁਸੀਂ ਵਿਕਸਤ ਮੌਖਿਕ ਅਤੇ ਗ਼ੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਰਾਹੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਦੇ ਹੋ
ਹੁਨਰ। ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੀਆਂ ਨਵੀਆਂ ਮਹਾਂਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਬੁਰਾਈ ਲਈ ਨਾ ਵਰਤਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਰੱਖੋ
ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਮਨ ਵਿੱਚ ਸਬੰਧ।
d) ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਪੈਟਰਨ ਰੱਖੋ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਗਾ ਹੋਣਾ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਕਿੱਥੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਵਿਚਾਰ। ਲਈ
ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪੈਰਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਫਿਰ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ, ਫਿਰ ਚਿਹਰੇ ਨੂੰ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ
ਹੋਰ ਕ੍ਰਮ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਪ੍ਰੀ-ਸੈੱਟ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਿੰਗ ਨੂੰ ਚਾਲੂ ਰੱਖਣਾ ਕਿੱਥੇ ਦੇਖਣਾ ਹੈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਹਾਣੀ-ਕਿਸਮ ਦਾ ਪੜ੍ਹਨ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ
ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਿੱਟੇ ਦੇ ਨਾਲ। ਸੁੰਦਰਤਾ
ਇੱਥੇ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਦੂਜਾ ਸੁਭਾਅ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ
ਉਹ ਬਿੰਦੂ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਚੇਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ
ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਰਾਹੀਂ। ਤੁਹਾਡਾ ਮਨ ਤੁਰੰਤ ਇਹਨਾਂ ਸਰੀਰ ਦੇ ਅੰਗਾਂ ਵੱਲ ਚਲਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਅਰਥਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨ ਲਈ।

e) ਸੁਣਨ ਦੀ ਕਲਾ ਸਿੱਖੋ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਵੈ-ਲੀਨ ਨਾ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਵੀ
ਬਾਹਰਮੁਖੀ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਯੋਗ ਹੋਣ ਦੇ ਅਨੰਦ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਮਰੇ ਦੇ ਇੱਕ ਕੋਨੇ ਵਿੱਚ ਬੈਠਣਾ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਵੱਖਰਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ
ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਜਦੋਂ ਉਹ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।
f) ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਲੱਗਦੀਆਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਫਿਲਮ ਕਈ ਵਾਰ ਦੇਖੋ
ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵੱਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਕੰਮਾਂ ਵੱਲ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਅਤੇ ਅਦਾਕਾਰਾਂ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ। ਅਦਾਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਕਾਰਵਾਈ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ
ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ
ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਹਰਕਤ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦੱਸ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਹੁਨਰ ਨੂੰ ਨਿਖਾਰੋ। ਇਹ ਹੁਣ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਤਰੀਕਾ ਹੈ
ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹੋਏ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ।
ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਅਦਾਕਾਰਾਂ ਵਾਲੀਆਂ ਫ਼ਿਲਮਾਂ ਜ਼ਰੂਰ ਦੇਖੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲਈ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ
ਕਲਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੁਨਰ। ਮੈਰਿਲ ਸਟ੍ਰੀਪ ਦੀਆਂ ਫਿਲਮਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ
ਇਹ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ, ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਸ ਅਦਭੁਤ ਦੀ ਗਤੀ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ
ਅਦਾਕਾਰਾ।
g) ਫਿਲਮਾਂ ਦੇਖਣ ਦੀ ਖੂਬਸੂਰਤੀ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ
ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸ਼ੱਕ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ
ਇੱਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਟਾਵਾ ਅਤੇ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਜਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ

ਦ੍ਰਿਸ਼, ਇਹ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਕਸਰ ਉੱਚੀ ਆਵਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਟ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਅੱਗੇ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ
ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋ
ਸੋਚ ਸਹੀ ਸੀ।
h) ਅਸਲ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਸਮੇਂ, ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ
ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਿੱਟੇ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਲਈ ਨਾ ਘੁੰਮੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ
"ਪੜ੍ਹੋ" ਕਿ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਹਿਕਰਮੀ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਭਾਵਪੂਰਨ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀਆਂ ਕਰਦਾ ਹੈ
ਇਸ ਕਰਕੇ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਿੱਟੇ ਜਾਂ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਰੱਖੋ
ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੇ ਨੇੜੇ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਹੀ ਵਰਤੋ।
i) ਅਭਿਆਸ, ਅਭਿਆਸ, ਅਭਿਆਸ! ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਸੁੰਦਰਤਾ ਹੈ
ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਦੇਖਣ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਜਾਂ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਕਮੀ ਨਾ ਪਵੇ। ਇਹਨਾਂ ਦੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬੇਅੰਤ ਸਪਲਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਬੇਝਿਜਕ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਕਸਰ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨਿਰੀਖਣਾਂ 'ਤੇ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ
ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕਈ ਵਾਰ ਸੋਚੋ
ਇੱਕ ਫੈਸਲਾ।

ਹਾਂ—ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੌਖਿਕ ਅਤੇ ਗ਼ੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਖਾਰ ਕੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਅਤੇ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਮਰੱਥ ਹੋ! ਪਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ, ਧੀਰਜ ਅਤੇ ਮਿਹਨਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਾ ਰੋਕੋ! ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਚੱਟਾਨ ਹੇਠ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੇ, ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਇੱਕ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਇਸ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਕਰਕੇ, ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਮਾਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

***** *****

ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਨਵਾਦ!

ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਬੱਸ ਮੇਰੀ ਕਿਤਾਬ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ।
ਤੁਸੀਂ ਇਸੇ ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਦਰਜਨਾਂ ਹੋਰ ਕਿਤਾਬਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਚੁਣ ਸਕਦੇ ਸੀ ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮੌਕਾ ਲਿਆ ਅਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਚੁਣੀ।
ਇਸ ਲਈ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਅੰਤ ਤੱਕ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਬਹੁਤ ਬਹੁਤ ਧੰਨਵਾਦ।
ਹੁਣ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਅਹਿਸਾਨ ਮੰਗਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਪਲੇਟਫਾਰਮ 'ਤੇ ਇੱਕ ਸਮੀਖਿਆ ਪੋਸਟ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਸੁਤੰਤਰ ਲੇਖਕਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਆਸਾਨ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ।
ਇਹ ਫੀਡਬੈਕ ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਲਿਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੇ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ। ਇਸ ਲਈ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦਾ ਆਨੰਦ ਆਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ! (-:

ਸਮੀਖਿਆ ਛੱਡਣ ਲਈ ਇੱਥੇ ਕਲਿੱਕ ਕਰੋ! https://www.amazon.com/review/create-review/

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਆਪਣੀ ਮੁਫ਼ਤ ਬੋਨਸ ਕਿਤਾਬ "ਬੁਲੇਟਪਰੂਫ ਕਨਫਿਡੈਂਸ ਚੈੱਕਲਿਸਟ" ਦੀ ਇੱਕ ਕਾਪੀ ਲੈਣਾ ਨਾ ਭੁੱਲੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਰਮ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੈ।

ਬੱਸ ਇੱਥੇ ਜਾਓ: https://theartofmastery.com/confidence/

ਸਰੋਤ ਪੰਨਾ

ਇੰਟਰੋਵਰਟਸ ਅਤੇ ਐਕਸਟਰੋਵਰਟਸ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ, 1 ਸਧਾਰਨ ਚਾਰਟ ਵਿੱਚ। (2019, ਮਈ 28)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ
https://www.huffpost.com/entry/difference-between-introverts-extroverts-chart_n_57f794c2e4b0b6a430316b3a

ਇੱਕ ਐਕਸਟਰਾਵਟ ਕੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ? (2013, ਜੁਲਾਈ 19)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ https://mindhacks.com/2013/07/22/what-makes-an-extravert/

ਕਾਇਨੇਸਿਕਸ। (2004, 6 ਨਵੰਬਰ)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ https://en.wikipedia.org/wiki/Kinesics

ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਪੜ੍ਹਨਾ। (ਐਨ.ਡੀ.)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ https://www.apa.org/science/about/psa/2011/05/facial-expressions

ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਮਨ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦਾ ਇੱਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਟੈਸਟ: ਖੋਜ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਸੈਟਿੰਗਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਸੰਖੇਪ ਰੂਪ ਵੱਲ। (ਐਨ.ਡੀ.). ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4593947/

ਇੱਕ ਇੰਟਰੋਵਰਟ ਨੂੰ ਇੱਕ ਐਕਸਟਰੋਵਰਟ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਪਛਾਣਿਆ ਜਾਵੇ। (2014, 25 ਅਕਤੂਬਰ)।
https://www.bustle.com/articles/45805-how-to- ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ
ਕਿਸੇ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਅੰਤਰਮੁਖੀ ਨੂੰ ਦੱਸਣਾ-

ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ: ਗੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸੰਕੇਤਾਂ ਨੂੰ ਚੁੱਕਣਾ ਅਤੇ ਸਮਝਣਾ। (ਐਨ.ਡੀ.). ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ
https://www.mindtools.com/pages/article/Body_Language.htm

ਕਿਸੇ ਵੀ Myers-Briggs® ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਕਿਸਮ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ। (2019, ਦਸੰਬਰ 26)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ https://www.psychologyjunkie.com/2017/05/22/communicate-ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ-ਮਾਇਰਸ-ਬ੍ਰਿਗਸ-ਵਿਅਕਤੀਗਤ-ਕਿਸਮ/

ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਮਾਹਿਰਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਕਿਵੇਂ ਪਤਾ ਲੱਗੇ ਕਿ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਝੂਠ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। (2018, 30 ਨਵੰਬਰ)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ https://time.com/5443204/signs-lying-body-language-experts/

ਅੱਖਾਂ ਕੋਲ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ: ਲਾਈ ਡਿਟੈਕਸ਼ਨ ਅਤੇ ਨਿਊਰੋ-ਭਾਸ਼ਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਿੰਗ। (2012, 11 ਜੁਲਾਈ)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ
https://journals.plos.org/plosone/article?
ਆਈਡੀ=10.1371/ਜਰਨਲ.ਪੋਨ.0040259

ਮਾਸਲੋ ਦੀ ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਪਦ-ਕ੍ਰਮ। (2002, ਦਸੰਬਰ 30)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ https://en.wikipedia.org/wiki/Maslow%27s_hierarchy_of_needs

ਵੋਜ਼ਾ, ਐੱਸ. (2017, 17 ਮਾਰਚ)। ਬਿਹਤਰ ਸਰੋਤਾ ਬਣਨ ਦੇ 6 ਤਰੀਕੇ। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ
https://www.fastcompany.com/3068959/6-ways-to-become-a-
ਬਿਹਤਰ-ਸਰੋਤਾ

403 ਵਰਜਿਤ। (ਐਨ.ਡੀ.)। ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ https://www.psychologytoday.com/us/blog/let-their-words-do-the-ਗੱਲਾਂ/201106/ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ-ਉਹ-ਸ਼ਬਦ-ਪੜ੍ਹਨਾ-ਜੋ-ਉਹ-ਬੋਲਦੇ ਹਨ